



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Determinación de costo de ventas de la Empresa Inversiones

Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE :
Contador Público

AUTORES:

Bach. Arotaipe Garcia, Jhoselin Fabiola (ORCID: 0000 – 0002 – 6086 - 0438)

Bach. Flores Huaycochea, Delia (ORCID: 0000 – 0001 – 9261 – 2001)

ASESORA:

Mgt. Espinoza Gamboa Ericka Nelly (ORCID: 0000-0002-5320-4694)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA- PERÚ

2021

Dedicatoria

Quiero dedicarle el presente trabajo en primer lugar a Dios por iluminarme cada día, a mis padres ya que gracias a sus consejos, valores y motivación constante me permitió lograr ser una persona de bien cuyo esfuerzo ha hecho posible este logro y por el apoyo que me brindaron durante tantos años de estudios, por su cariño y comprensión.

Bach. Jhoselin Fabiola Arotaipe Garcia

Quiero dedicar esta tesis con todo mi amor y cariño a mis padres Avelino y Hilaria porque ellos han dado razón a mi vida, por sus consejos, su apoyo incondicional y su paciencia, todo lo que hoy soy es gracias a ellos.

A mis hermanos Edwin y Edison que más que hermanos son mis verdaderos amigos. A toda mi familia y uno en especial a mi compañero de vida Santos que es lo mejor y más valioso que Dios me ha dado.

Bach. Delia Flores Huaycochea

Agradecimientos

Mi profundo agradecimiento a DIOS, por haberme guiado y dotado de los recursos necesarios para hacer posible este trabajo de investigación. Mi gratitud a la Mgt. Ericka Nelly Espinoza Gamboa, quien me proporciono su valioso tiempo, conducción y orientación, para la culminación de mi trabajo de investigación.

Bach. Jhoselin Fabiola Arotaipe Garcia

A DIOS TODO PODEROSO, por darme vida, salud y sabiduría cada día, por darme la oportunidad de culminar con éxito mis estudios, del cual me siento orgullosa y segura que será de provecho y prosperidad en mi porvenir.

A MI COMPAÑERA DE TESIS Por permitirme trabajar mano a mano con ella, hasta conformar un equipo de trabajo con metas en común.

Finalmente, a todas aquellas personas que de una u otra forma estuvieron brindándome su ayuda y comprensión en los momentos que más lo necesite.

MIL GRACIAS

Bach. Delia Flores Huaycochea

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	15
3.1 Tipo y diseño de la investigación	15
3.2 Variables y operacionalización	16
3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	17
3.4 Técnica e instrumento de recolección de datos	18
3.5 Procedimientos	19
3.6 Método de análisis de datos	21
3.7 Aspectos éticos	22
IV. RESULTADOS	23
V. DISCUSIÓN	40
VI. CONCLUSIONES	42
VII. RECOMENDACIONES	44
REFERENCIAS	45
ANEXOS	49

Índice de tablas

Tabla 1 ¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?.....	23
Tabla 2 ¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?	24
Tabla 3 ¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?	25
Tabla 4 ¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?	26
Tabla 5 ¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?	27
Tabla 6 ¿La empresa emite órdenes de compra?.....	28
Tabla 7 ¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?	29
Tabla 8 ¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?	30
Tabla 9 ¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?	31
Tabla 10 ¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?	32
Tabla 11 ¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?	33
Tabla 12 ¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?	34
Tabla 13 ¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?	35
Tabla 14 ¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?	36
Tabla 15 ¿Se modifica el inventario periódicamente?.....	37
Tabla 16 ¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?	38
Tabla 17 ¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?	39

Índice de gráficos y figuras

Figura 1 <i>¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?</i>	23
Figura 2 <i>¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?</i>	24
Figura 3 <i>¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?</i>	25
Figura 4 <i>¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?</i>	26
Figura 5 <i>¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?</i>	27
Figura 6 <i>¿La empresa emite órdenes de compra?</i>	28
Figura 7 <i>¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?</i>	29
Figura 8 <i>¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?</i>	30
Figura 9 <i>¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?</i>	31
Figura 10 <i>¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?</i>	32
Figura 11 <i>¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?</i>	33
Figura 12 <i>¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?</i>	34
Figura 13 <i>¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?</i>	35
Figura 14 <i>¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?</i>	36
Figura 15 <i>¿Se modifica el inventario periódicamente?</i>	37
Figura 16 <i>¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?</i>	38
Figura 17 <i>¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?</i>	39

Resumen

La investigación titulada “Determinación de costos de ventas de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019” tiene como objetivo analizar y determinar los costos de ventas la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019, se utilizó una metodología descriptiva de tipo aplicada no experimental con corte transaccional además se utilizó la técnica del tratamiento documental debido a que la información a la que se recurrió son documentos contables de la empresa, el estudio llegó a las siguientes conclusiones: De acuerdo a la investigación el análisis de costos de ventas de la empresa Inversiones Generales AROTAIPE E.I.R.L. en el año 2019, determinó que existen elementos tales como las adquisiciones, manejo de inventario inicial y final, costo de ventas propiamente dicho los cuales se encuentran con deficiencias afectando a la rentabilidad de la empresa.

Palabras clave: costo de venta, inventarios, adquisiciones, empresa comercial.

Abstract

The investigation entitled “Determination of sales costs of the Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. in 2019” aims to analyze and determine the sales costs of the Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. In 2019, a descriptive methodology of a non-experimental type applied with a transactional cut was used, in addition, the documentary treatment technique was used because the information used is accounting documents of the company, the study reached the following conclusions : According to the investigation, the analysis of sales costs of the company Inversiones Generales AROTAIPE EIRL in 2019, determined that there are elements such as acquisitions, initial and final inventory management, cost of sales itself, which are found with deficiencies affecting the profitability of the company.

Keywords: cost of sales, inventories, acquisitions, trading company.

I. INTRODUCCIÓN

El problema se plantea como parte del análisis financiero de cualquier empresa de servicios, se requiere principalmente la determinación de costos sobre los distintos procesos que implican una serie de actividades en el rubro comercial en base a la oferta o prestación de un servicio en específico; por ende así como materia de análisis se establece a este como un producto cuyo objetivo principal es un intercambio económico ideado para proporcionar algún tipo de satisfacción de necesidades con una determinada utilidad por este servicio. Para Rivero (2015) los costos en cuanto proceso se entienden como un conjunto de todos los costos por contextos, es así que los costes de procesos pueden generar de forma intensiva (bien o servicio) y su proceso de fabricación es en línea. Entonces se concentran en un determinado centro de costo. Por lo cual estos procesos no son tan diferentes.

En base a un análisis de características comerciales en el rubro de servicios se tienen que resaltar la característica de intangibilidad ya que no podemos percibir dicho fenómeno, pero todos conocemos que existe y viene a ser una actividad lucrativa con la que muchas personas trabajan a través de esta. Es decir, como parte de la actividad económica en nuestro país se conoce como una actividad común ya que existe un consumo inmediato de este producto intangible. De acuerdo a Talavera (2017) refiere que los cálculos de una entidades que presta servicios se da de acuerdo a la clase de acciones que realiza. Es así que dentro de sus características los servicios no pueden guardarse, pero si pueden considerarse una producción de cualquier tipo de servicio. Por tal motivo se tiene por estimado la función y la principal finalidad que tiene una determinación de costos para una empresa comercial ya que de esta manera podemos indicar y viabilizar cualquier falencia económica lo cual va a repercutir en la rentabilidad ya que por medio de la determinación de costos podemos estimar gastos innecesarios o gastos sobrevaluados, generando de esta manera beneficios económicos para cualquier empresa es por ello que los contadores requieren identificar diferentes alternativas que contribuya a la búsqueda de mejores decisiones.

La empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L., es una organización que está orientada a la venta al por mayor de característica no especializada siendo creada y fundada el 25 de marzo del año 2013 la cual tuvo como inicio de actividades la misma fecha. Se encuentra registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una empresa individual de responsabilidad limitada teniendo como dirección el centro comercial el Molino I, ubicado en el distrito de Santiago, provincia del Cusco.

La presente investigación centra su problemática en el hecho de que la empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. es deficiente respecto a la determinación de su costo de ventas, la cual presenta una defectuosa gestión de inventarios dentro de la empresa; con un stock inadecuado, con un mantenimiento escaso de la calidad del producto sin plantearse un objetivo a alcanzar respecto al número de unidades que se deben vender teniendo un defectuoso pronóstico de ventas. De seguir con el problema descrito la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. va a tener una distribución de gastos sin planificación y ningún tipo de medidas preventivas que puedan suscitar lo que generaría un deficiente manejo financiero, la cual se generara costos extras; con lo que se ven en constante amenaza ante una pérdida económica. Una buena determinación del costo de ventas permitirá gestionar el almacenaje del stock correcto y la liquidez para optimizar el capital de trabajo y así se pueda evitar pérdidas de producto, elevando así la productividad y de esta manera ofrecer mayores productos y mantener los gastos controlados, permitiendo a la empresa delimitar cualquier egreso que pueda ser considerado como justo y necesario para el principal funcionamiento.

Respecto a la formulación del problema, como pregunta general se planteó lo siguiente: ¿Cómo se determinan los costos de ventas en la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019? Y como preguntas específicas se plantearon: ¿Cómo es el inventario inicial en la determinación de los costos en la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019?, ¿En qué consisten las adquisiciones que se utiliza en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019?, ¿Cómo son los descuentos y rebajas que se utilizan en la determinación de los costos de la

Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019?, ¿Cuál es el estado de la mercadería disponible para la venta en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019?, ¿Cómo es el inventario final que se utilizan en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019? Y, por último, ¿Cómo es el costo de venta en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019?

Respecto a la justificación del estudio dentro del nivel práctico permitirá a la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. conocer la importancia de la determinación del costo de ventas el cual permitirá que se mejore su control de costos permitiendo saber cuánto es la ganancia por cada producto que se ofrece y de esta manera pueda obtener una mejor rentabilidad ayudando así a los resultados financieros de la empresa. En lo académico servirá como un antecedente investigativo autentico y de calidad para futuras investigaciones.

Los objetivos de la investigación se plantean de la siguiente forma; en la que se tiene como objetivo general: Analizar y determinar los costos de ventas de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Y los objetivos específicos son: Identificar como es el inventario inicial en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Establecer en qué consisten las adquisiciones se utiliza en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Identificar como son los descuentos y rebajas que se utilizan en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Identificar cual es el estado mercde la mercadería disponible para la venta en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Identificar como es el inventario final que se utilizan en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Identificar como es el costo de venta en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019.

II. MARCO TEÓRICO

Los antecedentes internacionales son:

Vásconez, (2015). En el estudio con nombre: **Análisis del proceso de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Infoquality S.A. en la ciudad de Quito, año 2014;** de la Universidad Internacional SEK. En la que se planteó realizar un análisis de las dos variables. La investigación tuvo las siguientes conclusiones de acuerdo a lo analizado en cuanto las ventas y su proceso no se evidencio que haya optimización de la gestión y de las listas para los usuarios, ni mucho menos personas que se encuentren a cargo de las gestiones. Es así que los usuarios expresan sus quejas debido a la falta de organización en la empresa. Se recomienda potenciar las dificultades encontrar incluyendo productos innovadores.

Carpio & Diaz, (2016). En el estudio que lleva por nombre: **“Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.”** (Tesis de pregrado). De la Universidad de Guayaquil, Guayaquil. El fin de la investigación se centra en brindar una propuesta para la reducción de costos del ámbito de aplicación. A nivel metodológico se aplicó a los trabajadores y los administrativos quienes conocen más la empresa. Se pudo concluir que se redujeron los costos lo cual causo un impacto en la reducción de los costos, dicho análisis del 2015. Se puede resaltar que el crecimiento rebaso los limites en relación con el costo en cuanto al área de construcción.

Domínguez (2016). En la investigación que lleva por nombre: **Metodología para el cálculo del costo del servicio de transporte pesado y su rentabilidad, en la operadora Rey de Reyes, parroquia San Juan, ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, Periodo 2015** (Tesis de pregrado). De la Escuela Superior Politécnica De Chimborazo, Ecuador. El presente trabajo tiene como finalidad la evaluación de los costos operacionales y sus ingresos con el fin de obtener la tarifa adecuada a la situación actual de la operadora de transporte pesado Rey Reyes. Llegando a las siguientes conclusiones: los gastos más representativos son los

relacionados con diésel y neumáticos, dependiendo el uso que se al transporte ya sea un día o más. Las utilidades se basan en la cantidad de viajes que se realiza.

Palacios (2016). En su tesis: **Los costos variables y su incidencia en el margen de contribución** (Tesis de pregrado). De la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil. Donde su objetivo fue orientar determinar el punto de estabilización para que los envíos puedan tener técnicas que optimicen los costos variables. En cuanto la metodología se trabajó con la documentación de la empresa. Se concluyó el área gerencial no se encuentra involucrada en el costeo de sus productos por lo cual se muestra deficiencias incluso se utiliza formularios en formato Excel desactualizados. Al no contar con técnicas de medición de la misma empresa se imposibilitó encontrar resultados.

Martínez (2017). En su tesis: **Los costos de los servicios de aguas y suelos del laboratorio ambiental Cestta de la ciudad de Riobamba y su incidencia en su rentabilidad en el período 2015** (Tesis de pregrado). De la Universidad Nacional De Chimborazo, Ecuador. Donde su objetivo fue implementar un cálculo de costos en el área de estudio. El método se basó en el análisis de tarjetas Kardex. En cuanto a las conclusiones se encuentro que no hay relación entre el costo real y las variaciones debido a la falta de hojas de cálculos.

Los antecedentes a nivel nacional son:

Quispe & Velasquez (2017). En el estudio con nombre: **Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas en la empresa Inversiones J2A SAC Lima 2016** (Tesis de pregrado). De la Universidad Peruana de las Américas.

Se llegó a la conclusión en la cual el sistema de tipo contable no tiene eficacia ni confiabilidad para el correcto registro de inventarios, reporte ni calidad en los importes. Así también los trabajadores no tienen las capacidades para el manejo de Contanet encontrándose diferencias significativas entre inventarios físicos y el sistema. Debido a estos desfases la empresa no muestra estados financieros acorde a los objetivos, la información perdida establecida por NIC2.

León (2017). En la investigación llamada: **Sistema de costos por órdenes de servicio y la determinación de la rentabilidad bruta en la empresa Hinomaru Inversiones SAC en la ciudad de Trujillo 2016** (Tesis de pregrado). De la Universidad Privada del Norte, Callao. Tuvo como fin averiguar como la incorporación de un sistema de ventas regidas por la orden que provee el servicio en la entidad, la cual proporciona servicios recreativos, vale recalcar que todo producto se realiza de acuerdo a lo solicitado por los clientes. Se determinó que es posible determinar cuan rentable es el sistema que se quiere aplicar en comparación con el sistema antiguo manual. De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo evidenciar que existen datos que implican que es favorable a pesar de las deficiencias para establecer el costeo. Seguidamente se realizó diseños de formato y plantilla para los sistemas de costo y las ordenes en cuanto servicio para la organización y la seguida rentabilidad. Así también se incorporó el costo por orden beneficiando en decisiones futuras de la empresa. Los resultados obtenidos respondieron a las conjeturas lo cual beneficia a la empresa en cuanto rentabilidad y posibilitando el acceso a más data verifica y con eficiencia, siendo la base para el orden de lo pedido.

Inga & Pando (2017). En la investigación con nombre: **Los costos de los servicios y la rentabilidad en las empresas de transporte de carga pesada de la Provincia de Huaura** (Tesis de pregrado). De la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Huaura. Tiene como fin encontrar la relación entre las dos variables. La cantidad de personas evaluadas fueron 460 entre los cuales encuentran la mano de obra y personal administrativo. Llegando a las siguientes conclusiones: los costos de los servicios tienen influencia en la rentabilidad de la empresa de estudio. Para reducir el impacto de gastos se recomienda mejorar los aspectos de tipo administrativo y operativo.

Enrique, Mamani, & Mendoza, (2019). En su tesis: **El costo de venta y la utilidad en la línea comercial de laboratorio en la empresa proyectos Pesacon SAC**, investigación para optar el grado de contador público. De la Universidad Nacional del Callao. Cuyo objetivo fue identificar de que manera el alto costo de venta incide en la utilidad de empresa Proyectos Pesacon SAC. Se llega a las conclusiones el

costo de venta de la línea comercial del laboratorio determina una disminución en la utilidad bruta de la Empresa Proyectos Pesacon SAC, debido al alto costo de venta que posee la línea comercial de laboratorio. El costo de venta de la línea comercial del laboratorio determina una disminución en la utilidad bruta de la Empresa Proyectos Pesacon SAC, debido a los gastos operativos y al alto costo de venta que posee la línea comercial de laboratorio.

Sovero (2019). En su investigación titulada: **Costo de servicios y rentabilidad de una empresa de servicios de transporte, distrito Santa Anita, 2016-2018** (Tesis de pregrado). De la Universidad Cesar Vallejo, Lima.

Se enfocó en encontrar la relación entre las dos variables, metodológicamente se enfoca en datos cuantitativos, describiendo y encontrando la relación. Entre la cantidad de evaluados es la entidad evaluada en tres años, se usó el análisis documentario presentado en sus respectivos cuadros usando el SPSS (25)

En cuanto la conclusión se encontró la correlación negativa es decir no se encontró relación fuerte entre las dos variables.

Las **bases teóricas** de la investigación son:

En la actualidad la información de costos se vuelve cada vez más crucial, pues los precios de los productos y servicios tienden a ser fijados por el mercado y no por los productores. (Pineda, 2016)

La contabilidad de gestión o de costos ha sido conceptualizada indistintamente por diferentes autores. Resumiendo, varios criterios, se puede decir que cumple una función especial dentro de la administración empresarial, al ser utilizada como una herramienta básica para la clasificación, acumulación, registro, control, asignación y análisis de los costos. Proporciona, además, los resultados obtenidos en la utilización de los recursos generales invertidos, información oportuna y relevante que le va a permitir a la gerencia tener una mejor visión estratégica para el proceso de toma de decisiones. (González, 2017)

El costo se encuentra en relación con la producción, materia prima de primer orden, trabajadores, dentro también se encuentran los inventarios, elementos en producción reflejándose como parte de los balances de producción. (Lopez, 2019)

El coste de productos para la valoración de inventarios, es la función que conecta la contabilidad de costos con la contabilidad financiera, posibilitando la preparación de información financiera con fines externos, o sea, exigida por entes gubernamentales, socios o accionistas, proveedores y cualquier otro agente externo; todos interesados en el devenir y sobrevivencia de la empresa. (Chacón, 2016)

Los costos son los gastos que realiza la empresa para la producción de los bienes o realizar servicios, donde incluyen la compra de las materias primas, mano de obra y gastos de producción. Por tanto, es necesario modificar el enfoque actual del sistema empleado por las pymes, transformar los procedimientos de costeo y presupuestación tradicionales que utilizan y aplicar la filosofía por actividades, lo cual conlleva utilizar sistemas de gestión de costos que ofrecen la posibilidad de obtener la eficiencia económica tanto a largo como a corto plazo. (Alvarez & Lazo, 2017)

La contabilidad de costos es una técnica o método muy utilizado por los directivos de la empresa ya que este sistema de información no solo permite la recolección y registro de la información en relación con los costos de producción, su comercialización, administración y financiamiento, sino que también proporciona información relevante que permite a los directivos tomar buenas decisiones en función de la planificación y ejecución de los objetivos planteados por la empresa. (Molina, Molina, & Laje, 2019)

Tipos de costo según (Sánchez, 2017) menciona que los costos se clasifican en:
Por su naturaleza:

Costes industriales: Referidos a lo relacionado con procesos de producción.

Costes de la empresa: Empresas de tipo financiero.

Costes de explotación: Venta y distribución de productos.

Costos de distribución o ventas: Son los que se ocasionan al momento de llevar el producto terminado de la fábrica hacia los diferentes puntos del mercado donde finalmente se comercializara para que llegue al consumidor. Es decir, el producto se distribuirá para luego del proceso de ventas obtener la recuperación de los costos invertidos y la rentabilidad esperada por la empresa.

Hablar de costos de servicios hace referencia a conocer aquel beneficio en consecuencia de los servicios prestados en acciones normales con el uso de herramientas, es necesario hacer gastos tales como: mano de obra, implementos y diferentes técnicas de prestaciones de servicios pueden ser intangibles y de consumo (Choy, 2014). En consecuencia, son aquellos que están derivados al desarrollo de los servicios, desembolsados para la adquisición de insumos, prestación de servicios de mano de obra y maquinaria.

Costos directos o Propios de los servicios: Son los desembolsos relacionados con la producción de los productos, requieren estar presentes en lo contable del costo. Son el pilar de sostén de los proyectos. Para un negocio nuevo se debe entender que para ganar se tiene que generar gastos, los cuales deben ser bajos para mantener estabilidad y mayor ganancia.

Gastos Operativos según Aguilera, son aquellos gastos que la empresa utiliza para realización de los servicios, como los salarios, mantenimientos de tecnologías y maquinarias. (Lucas & Suárez, 2019) De acuerdo a diversos autores en este caso a Geniche Taguchi los costos de calidad impactan en la producción y la competencia de una empresa por lo cual se puede entender más en la teoría de la función de pérdida privilegiada para no caer en el CMC. (Valenzuela, 2016)

Finalidad de la contabilidad de Costos: Es hacer un cálculo entre el costo de producto unitario final, los inventarios y las utilidades. Considerar los elementos mencionados anteriormente permitirá una eficaz toma de decisiones. Dichos procedimientos lograrán el fijado de políticas para futuro y el aumento o disminución de la fabricación en línea. (Cuevas, 2015)

Costo de ventas: Gastos realizados para el proceso de fabricación o adquisición de elementos vendidos, en pocas palabras hace referencia a los productos vendidos. (Calderon & Cornetero, 2014). Las ventas de un producto a menudo impulsan varias decisiones operativas, como la fabricación y la escala de

producción, política de inventario, política de precios, promoción y garantía. (Zhu, Jiao, & Yuan, 2018)

Los costos de venta hacen referencia al conjunto de costos de un determinado producto o servicio vendido. Es trascendental en una entidad ya que ayuda a la empresa a dar una medida en cuanto su capacidad para realizar diseños, tener y realizar fabricaciones de bienes a un precio justo. La línea de costo en ventas resulta de la resta de ventas en general lo cual sale como el margen bruto de la empresa. (AccountingTools, 2020). El costo de ventas se calcula mediante la siguiente formula: $\text{Inventario al comienzo del periodo} + \text{Compras y gastos durante el periodo} - \text{Inventario final del periodo}$.

Para contabilizar el costo de ventas en una empresa que hace uso del inventario periódico, los costos de los bienes adquiridos se almacenan inicialmente en la cuenta de compras. Suele ser un débito en la cuenta de compras y un crédito en cuentas por pagar. Al final del periodo del informe el saldo en la cuenta de compras es transferido a la cuenta de inventario con un débito en la cuenta de inventario y un crédito en la cuenta de compras. Finalmente, el saldo en libros resultante en la cuenta de inventario se compara con la cantidad de inventario final real. La diferencia se cancela al costo de los bienes vendidos con un débito en la cuenta del costo de los bienes vendidos y un crédito en la cuenta de inventario. Este es un sistema de contabilidad simple para el costo de ventas que funciona bien en organizaciones más pequeñas.

Las organizaciones dedicadas a la comercialización de productos suelen tener algunas dudas sobre el pedido de productos necesarios. Estas preguntas, suelen estar relacionadas con dos situaciones concretas. Primero, en caso de escasez (es decir, productos insuficientes para satisfacer la demanda) que cause pérdidas potenciales debido a oportunidades de venta perdidas. En segundo lugar, en caso de exceso de existencias, esto aumenta considerablemente los costos de mantenimiento. El objetivo es equilibrar estas dos situaciones teniendo las cantidades adecuadas de cada producto y, al mismo tiempo, evitar la disminución de las ventas por falta de mercancía. Para establecer las cantidades óptimas de

inventario de un producto, se debe considerar la demanda en un período de tiempo (días, semanas, meses y años), sin embargo, cuando obtenemos esta información, el producto puede tener una demanda constante o variable; lo que dificultaría el proceso de establecimiento de las cantidades óptimas necesarias para ordenar. En cualquier caso, el responsable de estas decisiones tiene como objetivo crear e implementar técnicas, métodos y metodologías que permitan una buena gestión de inventarios para determinar con precisión las cantidades a pedir en el momento oportuno. (Pulido, Pizarro, Padilla, Sanchez, & De la Rosa, 2020)

Inventarios: Los inventarios son parte importante en las empresas, independientemente del tipo de actividad económica que realice, teniendo un stock suficiente de sus productos para satisfacer la demanda de los mercados. Las empresas poseen un interés sobre el manejo y cuidado de los inventarios control, para ello necesitan optar por la utilización de un método para el registro de sus productos. (Panchi-Mayo, Armas-Heredia, & Chasi, 2017)

En un sistema de inventario de pérdida de ventas, si se incurre en un costo de pedido fijo con cada pedido y el tiempo de espera es cero, entonces se demuestra que la política es óptima ya que la dinámica de un sistema de pedidos pendientes y un sistema de ventas pérdidas son esencialmente lo mismo. (Bijvank, Bhulai, & Tim Huh, 2015)

La teoría del inventario ha visto sólo un puñado de artículos que estudian políticas óptimas para sistemas con pérdida de ventas y reabastecimiento tiempos de entrega. Esto es a pesar de que los sistemas correspondientes con pedidos atrasados han sido ampliamente estudiados y que la suposición de que se pierde el exceso de demanda es tanto importancia práctica como el supuesto de pedidos atrasados. (Bijvank, Huh, Janakiraman, & Kang, 2014). Los modelos de inventario tradicionales asumieron que el tiempo de entrega es variable constante o aleatoria que no es un factor controlable. Sin embargo, en la práctica, el tiempo de entrega podría reducirse pagando un costo de choque adicional; en otras palabras, es controlable. (Priyan & Uthayakumar, 2015)

Tipos de inventarios: Por la clase elementos y productos se pueden separar: Según el momento se clasifica en inventario final e inventario inicial. Según la periodicidad se clasifica en inventario intermitente y perpetuo. Según la forma se clasifica en inventario de materias primas, de productos en fabricación o en curso, productos terminados, suministros de fábrica e inventario de mercancías. Para nuestro estudio se consideró los tipos de inventario según el momento, ya que estos dos tipos de inventarios están implicados dentro de la fórmula del costo de ventas para una empresa comercial.

Elementos del costo de ventas

Inventario inicial: Según Dr. Padmanava (2017) en su artículo titulado Introduction to inventory management afirma que la palabra inventario se usa comúnmente para describir los bienes y materiales que una empresa tiene para el propósito final de la reventa, en el cual se describe el capital invertido en una empresa (Padmanava, 2017). El inventario inicial se realiza al comienzo de las operaciones dentro de una organización, es decir representa el valor de las mercancías en existencia y disponibles para la venta al comienzo del periodo contable. Se puede decir que el inventario inicial está reflejado por la cantidad de existencias que una organización o empresa tiene al comienzo de su ejercicio contable, definiéndose también como el conteo de mercancías para dar inicio a un nuevo periodo de ventas para la organización, este inventario se realiza con el fin de obtener información antes del inicio de ventas y de este modo al final poder obtener una información más detallada y precisa sobre las ganancias y pérdidas.

Según Padmanava (2017) dentro del inventario inicial se considera los siguientes costos: Costos del espacio de almacenamiento que son definidos como costos relacionados con el lugar donde se encuentra el inventario almacenado y variará según la ubicación. Habrá el costo de la propia instalación de almacenamiento, o pagos de arrendamiento si no es de su propiedad. Luego están los costos de mantenimiento de las instalaciones como iluminación, calefacción y ventilación. La depreciación y los impuestos a la propiedad también se incluyen en esta. También tenemos a los costos de servicios de inventario el cual incluye el costo del manejo

físico de la mercancía, así como seguros, seguridad y hardware de TI, y aplicaciones si se utilizan. (Padmanava, 2017)

Y por último se encuentra los costos de riesgo de inventario el cual, un costo importante es la merma, que es la pérdida de productos entre compra al proveedor y venta final por cualquier número de razones: robo, fraude de proveedores, errores de envío, daños en tránsito o almacenamiento. El otro ejemplo principal es obsolescencia, que es el costo de los bienes que superan su fecha de caducidad, o de otra manera quedando obsoleto. (Padmanava, 2017)

Adquisiciones: Las adquisiciones consisten en tener que hacer una búsqueda de aquellos proveedores de los objetos de venta para el desarrollo de las ventas respondiendo a la demanda. (Escriba , Savall, & Martinez, 2014)

Para determinar un costo de adquisición son todos los costos que intervienen directamente en la compra de las mercancías o productos.

Inventarios: son todos los bienes almacenados destinados para su venta, que comprende a una relación detallada y valorizada de bienes muebles existentes a una determinada fecha de una entidad de acuerdo con el catálogo nacional de bienes muebles.

Descuentos y rebajas: hace referencia a la disminución y aumento en los precios de ventas por situaciones distintas a las usuales.

Mercaderías disponibles para la venta: Se determina del Inventario de Mercaderías Inicial más las compras netas, en el cual arroja un determinado valor del mismo.

Inventario final: Valores y saldos de lo expendido al finalizar el tiempo de intercambio económico y los activos corrientes de una empresa. A pesar que existe cambios en cuanto Compras durante el periodo se pueden aplicar métodos de valuación para determinarlos con precisión. (Rivero E. , 2020)

Marco conceptual

Costos de ventas: Consiste en reconocer los costos procedentes de los servicios que fueron realizados, demanda el conocimiento previo y técnicas, dentro de dichos procedimientos se debe incluir: mano de obra, entre otros elementos. (Choy, 2014)

Inventario: Lista sistematizada de aquellos elementos productivos de la entidad. Sirve para la provisión del almacén de los bienes, brindando apoyo al área de comercio y producción, potenciando el registro de lo que el comprador solicite. (Cruz, 2017)

Inventario inicial: Son aquellos elementos de producción registrados al empezar el tiempo de las acciones contables, se caracteriza por ser abierto al principio no presenta variaciones hasta concluir la etapa la cual puede ser mensual. (Saavedra, 2016)

Adquisiciones: El termino hace referencia a las compras que realiza una empresa de otra propiedad y asumiendo como suyas las acciones de estas. La característica esencial es la unión de los patrimonios. (Westreicher, 2020)

Inventario final: Término referido al final de una etapa en contabilidad, dando información sobre cómo se encuentra la empresa en cuanto patrimonio, luego de haber realizado las acciones de tipo mercantil en su respectivo ciclo. (Saavedra, 2016)

Descuentos y rebajas: Se refiere al descuento especial que hace una empresa a sus clientes, en el cual se incluyen descuentos por diferentes factores referentes al precio y cualquier otra clase de descuento otorgado a los clientes. (Domingo Loiácono, 2015)

Gastos Operativos y Otros: Dichos gastos se conforman por las utilidades gastadas por la entidad la cual cambia en forma de registro de lo ganado. Resaltan los salarios hacia el personal de forma directa e indirecta, de personal administrativo, y los demás desembolsos que se dan se haya dado o no la venta. (Lucas & Suárez, 2019)

Operación: el término hace referencia al conjunto de actividades dirigidas al procesamiento de distintos elementos de tipo directo para transformarlos en productos con ciertos cambios y heterogeneidad. (Chacon & Galia, 2016)

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de la investigación

La investigación es aplicada ya que se determinó los costos de ventas de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. en el año 2019, tratando de brindar soluciones al problema hallado en la empresa.

De acuerdo a Abarza la investigación es aplicada ya que se enfoca en la solución de un problema para poder responder a preguntas específicas. Eso quiere decir que se encuentra enfocada a la aplicación de diferentes problemáticas. (Abarza, 2016)

El estudio es no experimental ya que durante el proceso no hubo manipulación de variables, se dirige a la observación de las problemáticas en su ambiente para consecuentemente realizar un análisis.

La investigación es transaccional porque se recolectó información en un momento determinado, en un tiempo único. Tiene como finalidad realizar la descripción de variables, y el análisis de su incidencia e interrelación en un momento dado.

El estudio es transaccional ya que se pudo recaudar la data en un solo determinado tiempo, tiene como finalidad hacer una descripción de la variable y brindar el análisis de los sucesos que se relacionan en un determinado momento. (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2016)

Según los datos utilizados, la investigación es cuantitativa es decir trabaja con variables medibles.

El alcance de la investigación en cuestión es descriptivo, porque tendrá que recolectar información para poder fundamentar y tener mayor sustento teórico.

El enfoque de investigación es de tipo cuantitativo ya que se utilizará un paquete estadístico SPSS – 23.

Para tal investigación se deberá tener bien identificadas las variables a establecer y a continuación detallar las dimensiones que se tomarán para proseguir con la investigación ya que depende de manera directa esta identificación para poder describir cada fenómeno encontrado en la investigación.

3.2 Variables y operacionalización

La variable es aquel constructo que puede establecer la propiedad que puede tener cambios y variaciones, es capaz de ser medida y observada. (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2016)

Costo de ventas

Desde la perspectiva de la contabilidad financiera el “Costo de Ventas” es igual al sacrificio de recursos incurridos para la generación del ingreso (Principio de Asociación), pero este tiene un alcance muy limitado ya que simplemente contempla el costo de producir un bien para ser vendido (Salida del Inventario). Es así que refleja el sacrificio de recursos incurridos para realizar una venta, esto es, no solamente el costo de producir el bien, sino todos los costos en los que tiene que incurrir una compañía para materializar su venta. (Garzon, 2016)

Matemáticamente la podríamos definir como:

$$\text{Costo del producto (producción)} + \text{costos de comercialización} + \text{costos de distribución o logísticos de entrega}$$

Los costos en cuanto el rubro del servicio es decir el distribuir y comercializar, suele ser de importancia en ciertas empresas por lo cual el proceso de medición y los controles son más estrictos. El termino hace referencia a el costo del bien antes de ser expendido, dentro del cual se considera: El costo material directos, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

Población

La población para el presente trabajo de investigación es toda la información financiera y de resultados de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. información obtenida en el año 2019.

Se revisará dos semestres de ejercicio 2019 constituidos por 2 estados financieros:

- Balance de ganancias y perdidas
- Balance de situación financiera

Criterios de inclusión:

Información documentaria sobre costos de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. información obtenida el año 2019.

Criterios de exclusión:

Información documentaria de años distintos al 2019, información sobre temas distinto a costos y de diferente empresa.

Muestra

La muestra para el presente trabajo de investigación está conformada por la documentación sustentada de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. información obtenida el año 2019.

Para el estudio se hizo el muestreo selectivo el cual se refiere a escoger en este caso información documentaria trascendental, que se supone tiene relevancia en la tesis. (Dulzaides & Molina, 2014)

- Estados financieros
- El estado de ganancias y pérdidas
- Balance de situación financiera

Muestreo

El muestreo como parte de la población en la presente investigación serán los documentos referidos a la información financiera en cuanto a su balance anual y su ROA además se verificarán los resultados financieros de la empresa presentados en el año 2019.

Arias (2014) define población como “Indica que la población es aquella agrupación sea contable o infinita de sujetos con aspectos en común”. (p. 81) Se refiere a la totalidad de los sujetos en la investigación.

Unidad de análisis

Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L.

3.4 Técnica e instrumento de recolección de datos

Técnica

Para la presente investigación se utilizó como técnica el tratamiento documental debido a que la información a la que se recurrirá es documentos contables de la empresa.

El tratamiento documental significa extracción científico-informativa, una extracción que se propone ser un reflejo objetivo de la fuente original, pero que, soslaya los nuevos mensajes subyacentes en el documento. (Dulzaides & Molina, 2014).

Se realizará una observación de documentación.

Se entiende como la toma de información de tipo científico e informativo, de la fuente raíz, teniendo relación con la información

La documentación que obtuvimos en cuanto a los estados financieros se nos fue otorgada por el área contable de la empresa, por el cual usamos como técnica una ficha de análisis documental para analizar la información proporcionada: Balance de ganancias y pérdidas; y el Balance de situación financiera.

Instrumentos: Se realizarán a través de guías de revisión documentaria para conocer la información financiera y resultados que presenta la empresa en el 2019.

Validez y confiabilidad del instrumento

Una validación ayuda a la demostración certera de las características que se desea medir. Es de mucha importancia la información de validación del instrumento para tener y lograr buenos resultados, es así que el instrumento que usó el estudio fue validado en base a la opinión de expertos los cuales evaluaron y firmaron las afirmaciones realizadas en el instrumento aplicado y los cuáles se muestran en los anexos de la investigación.

Este instrumento y su verificación de si estos miden a la variable propuesta se sometieron a una evaluación a juicio de profesionales expertos del tema, los cuales se constituyeron como jueces que dieron su opinión respecto a su elaboración, de manera que se dio un peso significativo al estudio, lo que permitió a los expertos en Contabilidad con grado de Magister cuantificar el porcentaje de la eficacia del mismo

3.5 Procedimientos

Los procedimientos aplicados corresponden a pasos secuenciales durante el periodo del estudio. Después de plantearse las bases teóricas del caso a investigar, se procedió a sacar una cita con los administrativos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. donde se procedió a acordar una reunión con la finalidad de obtener la documentación en cuanto a los estados financieros otorgadas por el área contable de la empresa, de modo que aplicó la ficha de análisis documental para la recolección de información, asimismo se le pidió tener acceso a la información como: niveles de costes que maneja la empresa.

La información fue analizada captando, evaluando y seleccionando lo encontrado en los registros documentarios y analizados a la luz del problema.

Los datos obtenidos una vez realizado el trabajo de campo fueron procesados a través del software SPSS Statistics 23 (Dulzaides & Molina, 2014).

El procedimiento que se consideró para la recolección de datos del presente estudio, previamente se obtuvo el permiso y la autorización correspondiente por parte de la empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L, gestándose así el permiso respectivo solicitando los documentos pertinentes para el análisis documental. Seguidamente se aplicó el instrumento siendo esta la revisión documentaria para conocer la información y resultados financieros de la empresa.

RATIO DE SOLVENCIA:

ACTIVO	2018	2019
TOTAL, ACTIVO	3,713,523.08	2,374,835.28

PASIVO	2018	2019
TOTAL, PASIVO	3,260,451.76	1,834,496.24

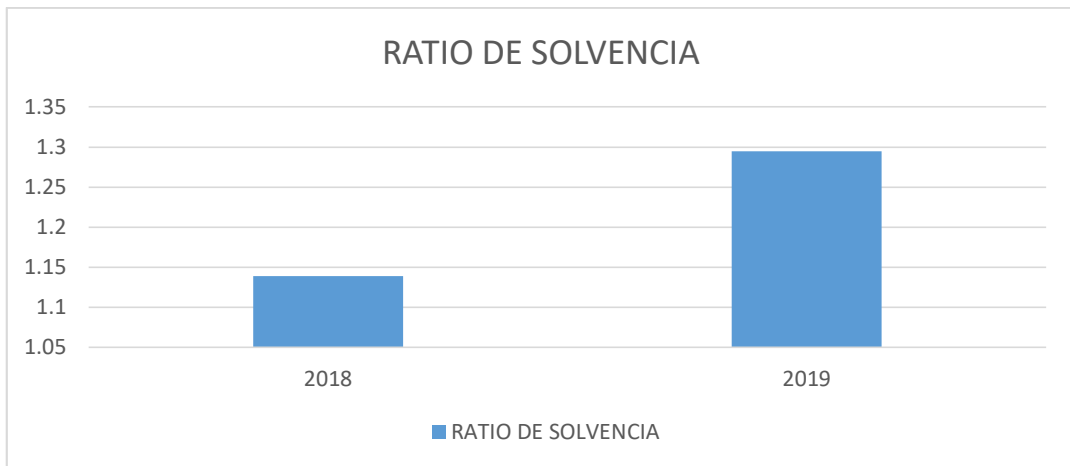
$$RATIO DE SOLVENCIA = \frac{ACTIVO}{PASIVO}$$

2018

2019

$$\frac{3,713,523.08}{3,260,451.76} = 1.139$$

$$\frac{2,374,835.28}{1,834,496.24} = 1.295$$



INTERPRETACIÓN:

Se observa que entre los periodos 2018 y 2019 cuenta con valores similares. En cuanto a la solvencia del año 2018 cuenta con 1.139 número de veces que nuestros activos pueden afrontar las deudas a su compromiso y en el periodo 2019 cuenta con solvencia de 1.295, lo cual indica que el nivel de solvencia de la entidad no es suficiente ya que está por debajo de lo deseable e indica que existe exceso de deuda. Para equilibrar la proporción entre el activo y las deudas se tendría que aumentar los fondos propios de la entidad, dado que el valor óptimo de esta ratio está en torno al 1.50 y mientras más bajo sea más desconfianza puede generar a los acreedores.

Se muestra la capacidad de la empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. para cumplir con sus obligaciones en el largo plazo, la capacidad dependerá de la correspondencia que exista entre el plazo para recuperar las inversiones y los plazos de vencimiento de las obligaciones contraídas con terceros. Por lo tanto, para que esta pueda solucionar los problemas se debe ampliar el capital.

3.6 Método de análisis de datos

El método para el análisis de datos son el uso de los resultados obtenidos mediante el sistema estadístico del SPSS - 23, donde se interpretará y analizará toda la información obtenida de la documentación recolectada el 2019.

3.7 Aspectos éticos

El presente trabajo de investigación siguió con el cumplimiento del código de ética de la Universidad Cesar Vallejo con Resolución de Consejo Universitario N.º 0126- 2017/UCV. (UCV, 2017)

Dentro de los aspectos éticos de la Universidad Cesar Vallejo se considera que las investigaciones desarrolladas presenten estándares científicos rígidos, siendo responsables y honestos para generar productos científicos, de esta manera se protege los derechos de los investigadores promoviendo las buenas prácticas científicas. (UCV, 2017)

Para el desarrollo de la investigación, aplicación de cada instrumento, así como el marco ético se consideraron los siguientes aspectos:

- El trabajo de campo se desarrolló previa autorización de la institución, así como los instrumentos de manera anónima.
- En esta investigación se tuvo presente evitar copiar o plagiar por lo cual se citó a los autores que se tomaron en los aportes teóricos y los antecedentes del estudio. Del mismo modo la certeza de los datos obtenidos.
- En cuanto a la beneficencia se tomó en cuenta la empresa y el investigador, no tienen intención de maleficencia ya que se realiza solo con fines académicos, se respeta la autonomía de cada autor y la justicia en cada procedimiento.

IV. RESULTADOS

Tabla 1

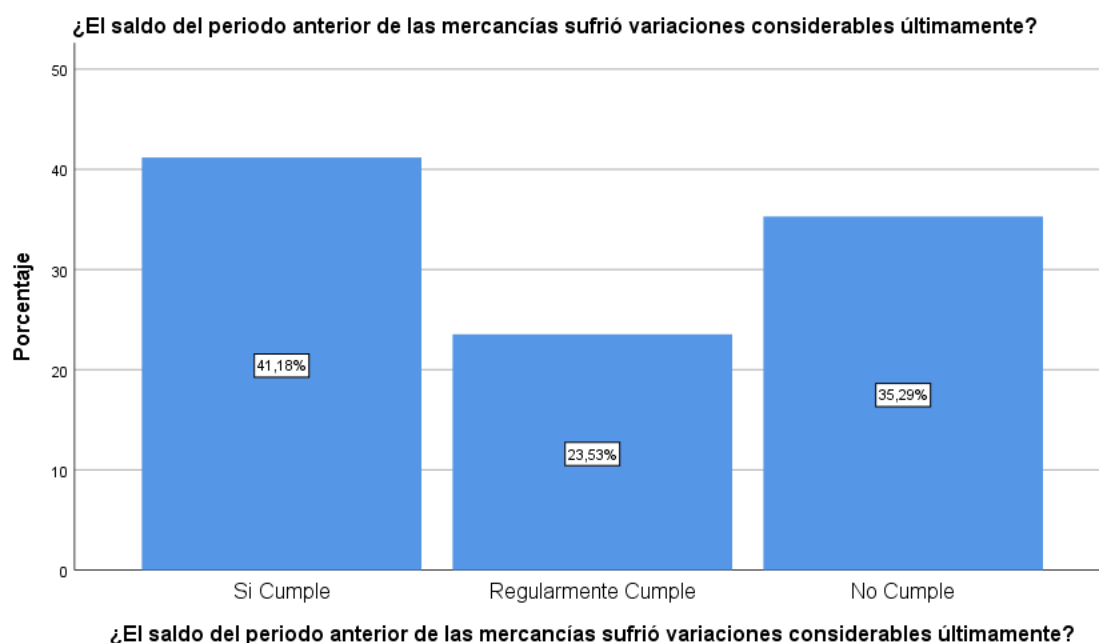
¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?

¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	7	41,2	41,2	41,2
	Regularmente Cumple	4	23,5	23,5	64,7
	No Cumple	6	35,3	35,3	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 1 dirigida a conocer si el saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente, se pudo observar que de acuerdo a la documentación de la empresa Arotaipe E.I.R.L., el 41,2% de los registros muestran que si existe datos sobre los saldos pasados con variaciones. Por otro lado, el 23,5% de los datos analizados presentan dichos datos, pero no en su totalidad.

Figura 1

¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?



En el grafico se puede evidenciar que dentro de los datos contables de la empresa Arotaipe E.I.R.L. se cuenta mayoritariamente con datos referidos a mercancías de los saldos de periodos anteriores dicha información nos indica que la empresa presenta un manejo adecuado de la entrada de sus productos, por otro lado también se pudo observar que a pesar de contar con un porcentaje elevado de estos datos existe data que aún no se encuentra en un adecuado estado lo cual podría generar problemas para la determinación del costo de venta.

Tabla 2

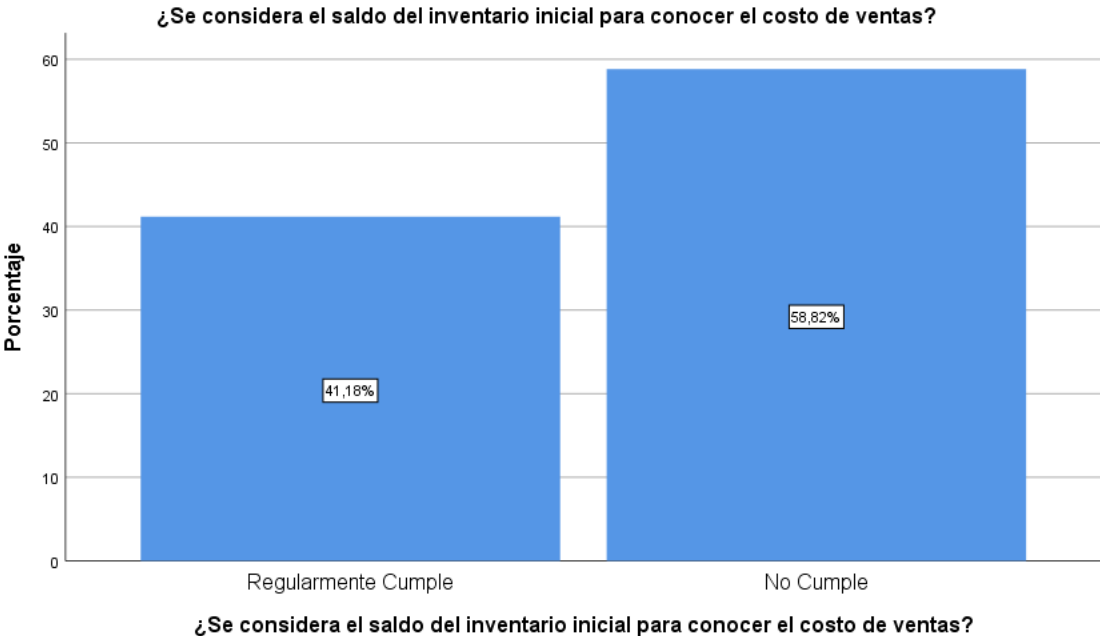
¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?

<i>¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?</i>		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regularmente Cumple	7	41,2	41,2	41,2
	No Cumple	10	58,8	58,8	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 2 dirigida a conocer el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas, se pudo hallar que el 58,8% de lo evaluado no cumple mientras que el 41,2% de los datos analizados si cumplen con lo planteado.

Figura 2

¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?



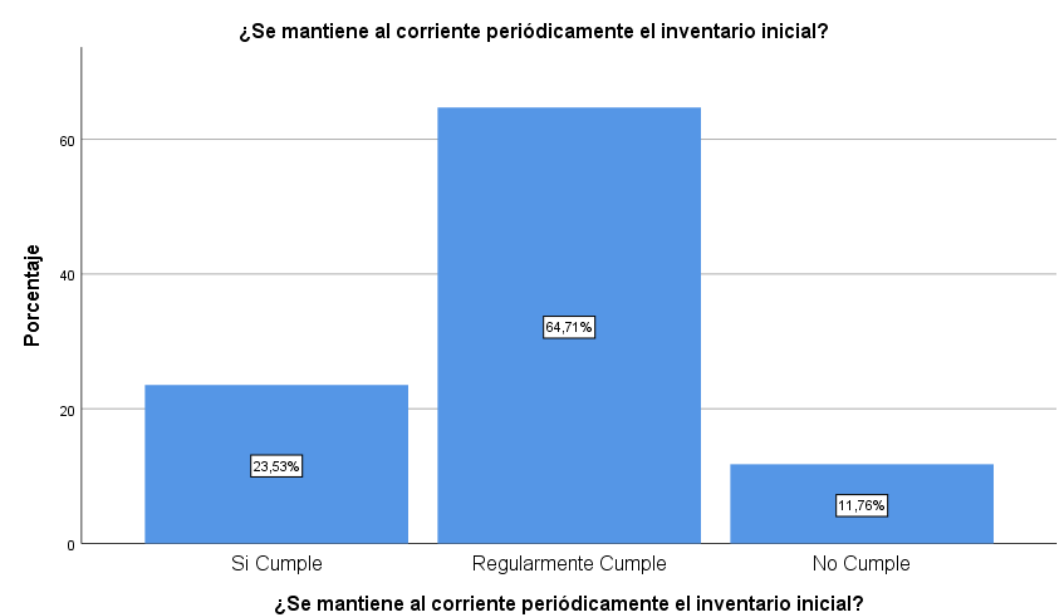
De acuerdo a la figura 2 dirigida a conocer si el saldo del inventario inicial puede ser usado para conocer el costo de ventas se puede interpretar que los datos mayoritarios indican que la empresa Arotaipe E.I.R.L. no hace uso de los inventarios iniciales para conocer los costos de venta, dicha información indica que puede presentarse dificultades relacionadas con los datos sobre entrada de los productos y por lo tanto al balance general. Por otro lado, el porcentaje siguiente indica que, a pesar de las dificultades sobre el uso de inventarios iniciales, la empresa ha empezado a generar nuevas estrategias para verificar la entrada de los productos.

Tabla 3
¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?

		¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	4	23,5	23,5	23,5
	Regularmente Cumple	11	64,7	64,7	88,2
	No Cumple	2	11,8	11,8	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 3 referida a el mantenimiento de los inventarios iniciales se puede observar que el 64,7% de los datos indican que se cumple regularmente, mientras que el 11,8% no cumple.

Figura 3
¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?



De acuerdo a los datos encontrados se puede entender que los inventarios iniciales son supervisados en un punto medio lo cual se entiende que la empresa hace una revisión periódica de las entradas de los productos, por otro lado, existe parte de datos que indican que no se cumple con la revisión constante lo cual podría perjudicar a la determinación de los costos.

Tabla 4

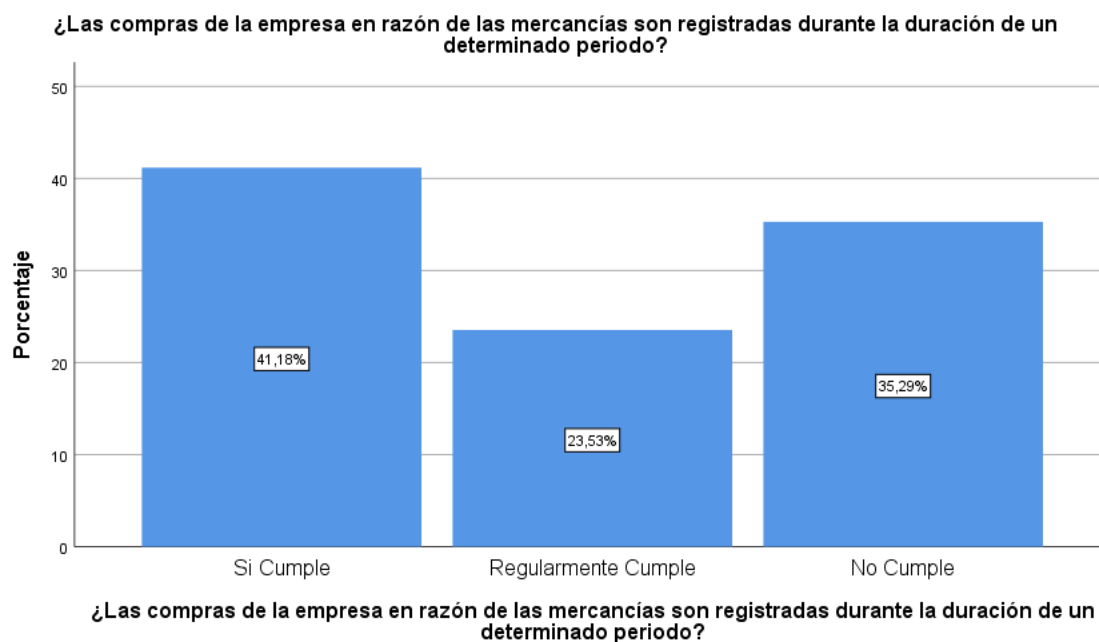
¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?

¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	7	41,2	41,2	41,2
	Regularmente Cumple	4	23,5	23,5	64,7
	No Cumple	6	35,3	35,3	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 4 referida a las compras de la empresa en razón de las mercancías si son registradas durante la duración de un determinado periodo, se puede observar que el 41,2% cumplen mientras que el 35,3% no cumple.

Figura 4

¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?



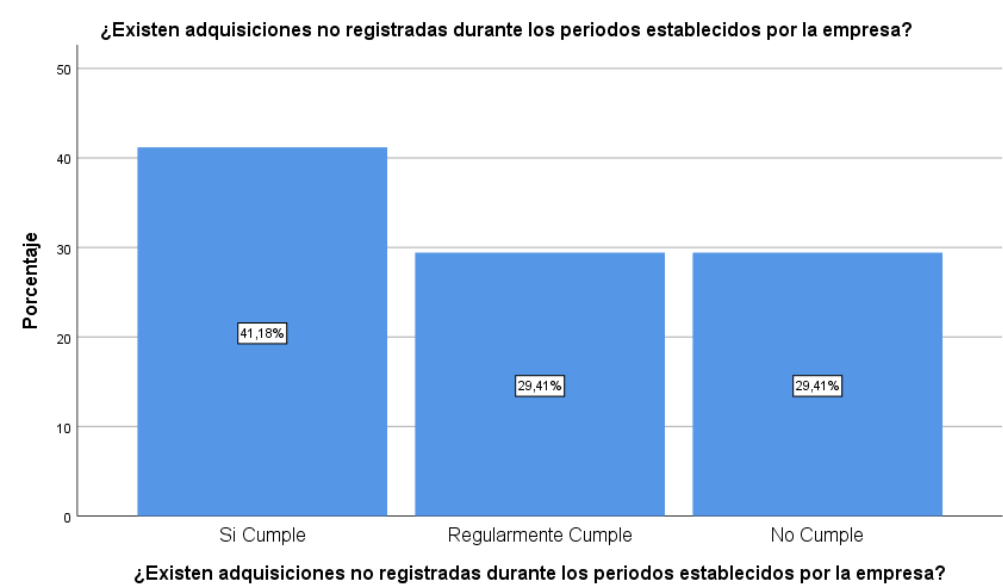
De acuerdo a la información encontrada se puede interpretar que la empresa Arotaipe E.I.R.L. cumple registrando periódicamente sus compras lo cual la beneficia ya que mantiene un orden y sistematización importante para determinar sus precios de venta, en contraste existe un numero de datos que indican que la empresa no hizo registro en ciertos periodos lo cual puede causar problemas relacionados a sus precios.

Tabla 5
¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?

¿Existen adquisiciones no registradas durante los periodos establecidos por la empresa?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	7	41,2	41,2	41,2
	Regularmente Cumple	5	29,4	29,4	70,6
	No Cumple	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 5 relacionada con las adquisiciones no registradas durante los periodos establecidos por la empresa el 41.18% indica que si se cumplen mientras que en un porcentaje igual los datos indican que se cumple regularmente 29,41% y no cumplen en un 29,41%.

Figura 5
¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?



De acuerdo a los datos recogidos se puede interpretar que dentro de la empresa Aerotaipe E.I.R.L. si se cumple con el registro de las compras y mercaderías dentro

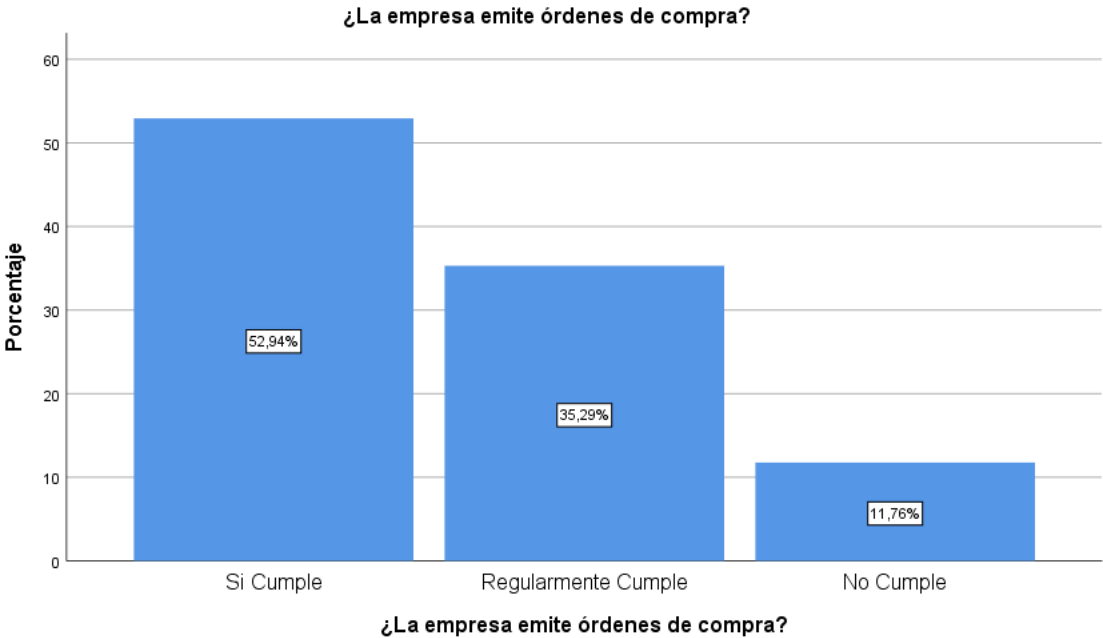
de un periodo determinado, lo cual indica que se maneja registros de comprar para mantener el estado contable, por otro lado, en porcentajes iguales se indica que la empresa cumple regularmente e incluso no cumple con el registro lo cual a la larga puede desencadenar en problemas para la empresa.

Tabla 6
¿La empresa emite órdenes de compra?

		¿La empresa emite órdenes de compra?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	9	52,9	52,9	52,9
	Regularmente Cumple	6	35,3	35,3	88,2
	No Cumple	2	11,8	11,8	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 6 referida a la emisión de órdenes de compra se pudo observar que el 52,9% indica que si se cumple con la emisión de órdenes de compra mientras que el 11,8% no cumple con dicha premisa.

Figura 6
¿La empresa emite órdenes de compra?



De los datos anteriores se puede entender que la empresa Arotaipe E.I.R.L. si cumple con la emisión de órdenes de compra a la hora de la recepción de los pedidos, se refiere que la empresa usa esta técnica para mantener el orden de los

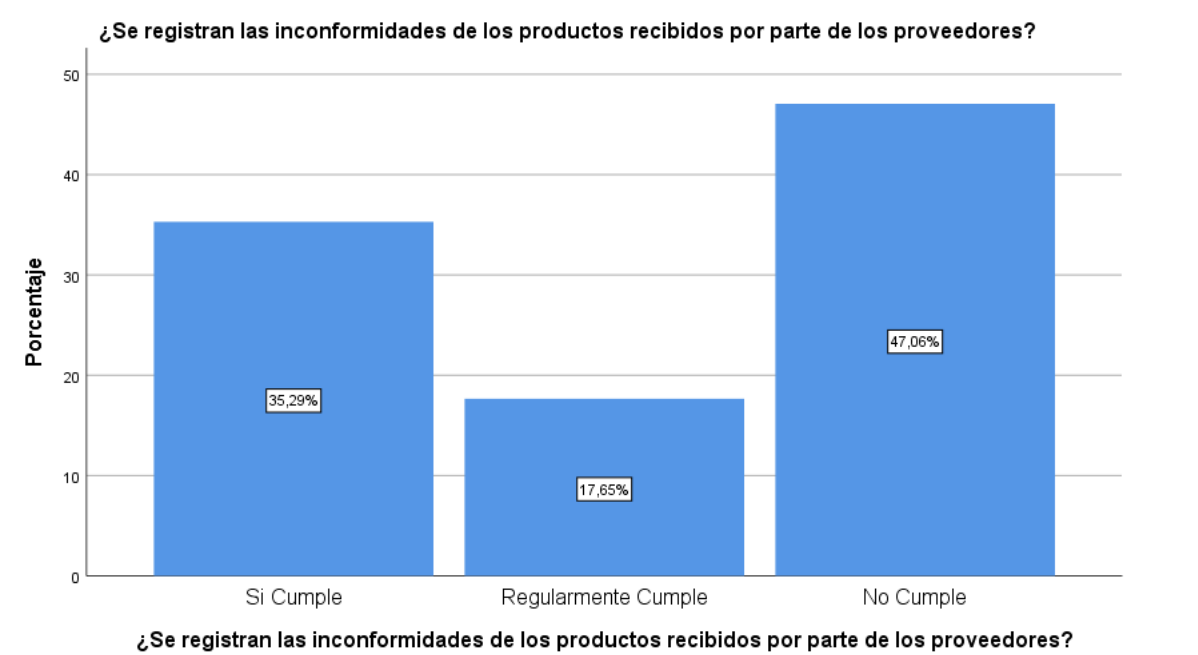
pedidos y de la compra que realiza, por otro lado, en un porcentaje menor no se cumplen con la emisión de compras lo cual es una deficiencia que debe ser mejorada.

Tabla 7
¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?

¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	6	35,3	35,3	35,3
	Regularmente Cumple	3	17,6	17,6	52,9
	No Cumple	8	47,1	47,1	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 7 referida a el registro de las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores se pudo observar que el 47,1% de la información analizada indica que no cumple con los registros de las inconformidades mientras que el 17,6% cumple de forma regular con la premisa.

Figura 7
¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?



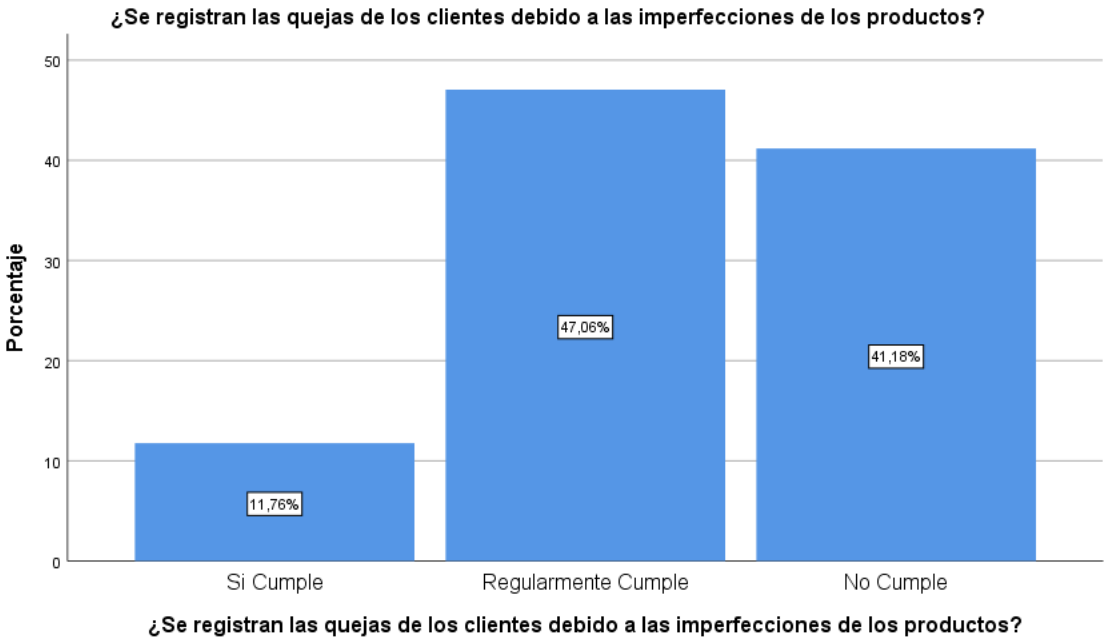
De acuerdo con los datos analizados se puede entender que la mayor parte de la información indica que las inconformidades de los productos no son registradas, es decir que el material recibido no pasa por una evaluación que determine su costo, por otro lado, se indica que se hace regularmente lo cual puede ser el inicio de una práctica que ayude a desarrollar indicadores de calidad.

Tabla 8
¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?

<i>¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?</i>		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	2	11,8	11,8	11,8
	Regularmente Cumple	8	47,1	47,1	58,8
	No Cumple	7	41,2	41,2	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 8 referida a el registro de las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos se indica que el 47,1% que, si se cumple de forma regular, por otro lado, el 11,8% indica que si se tiene registro.

Figura 8
¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?



De los datos encontrados se puede interpretar que la empresa se encuentra en proceso de elaborar un registro de quejas para los clientes, lo cual significaría que

mejoraría la calidad de acuerdo a la opinión de los clientes, por otro lado, se van cumpliendo algunas mejoras asociadas a las quejas y el impacto en las ventas.

Tabla 9

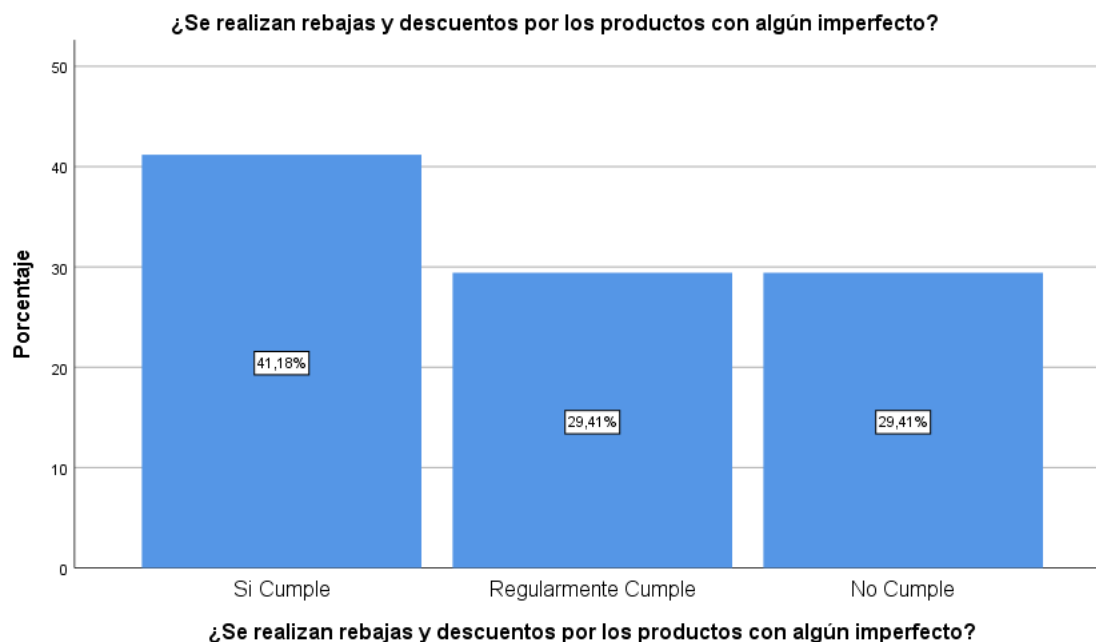
¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?

		¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	7	41,2	41,2	41,2
	Regularmente Cumple	5	29,4	29,4	70,6
	No Cumple	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 9 referida a las rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto se puede observar que, si se cumple en 41,2%, mientras que no se cumple en 29,4%.

Figura 9

¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?



De los datos encontrados se puede indicar que la empresa si cumple con las rebajas y descuentos cuando se encuentra un producto con algún imperfecto, lo cual refiere que se genera un impacto dentro de los costes de ventas, en una

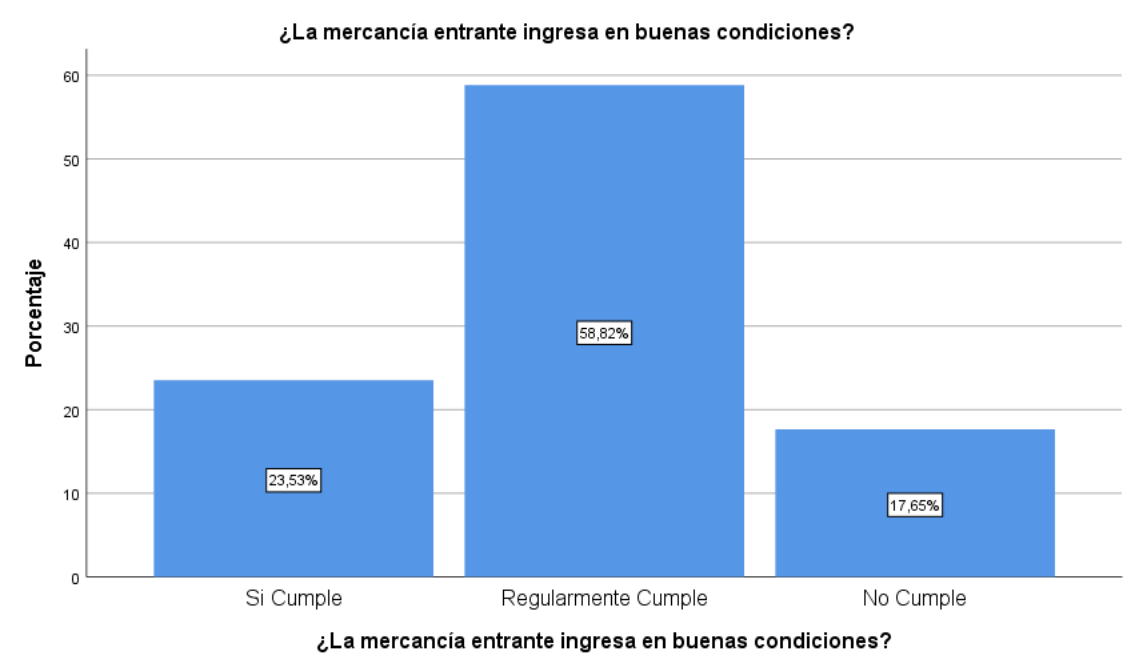
posición se encontró que en temporadas estos descuentos no se dan lo cual significa que no se altera ningún costo de venta.

Tabla 10
¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?

		¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	4	23,5	23,5	23,5
	Regularmente Cumple	10	58,8	58,8	82,4
	No Cumple	3	17,6	17,6	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 10 referida a si la mercancía entrante ingresa en buenas condiciones, se pudo observar que el 58,8% se da regularmente y un 17,6% no cumple.

Figura 10
¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?



De acuerdo a la información recolectada se puede interpretar que los registros de la mercadería en buenas condiciones no se realizan regularmente lo cual supondría que pueden generarse perdidas y alteraciones en el precio de venta debido a ello, por otro lado, datos indican que no se cumple con esta premisa lo cual supondría un riesgo para la empresa en cuanto registros y costos.

Tabla 11

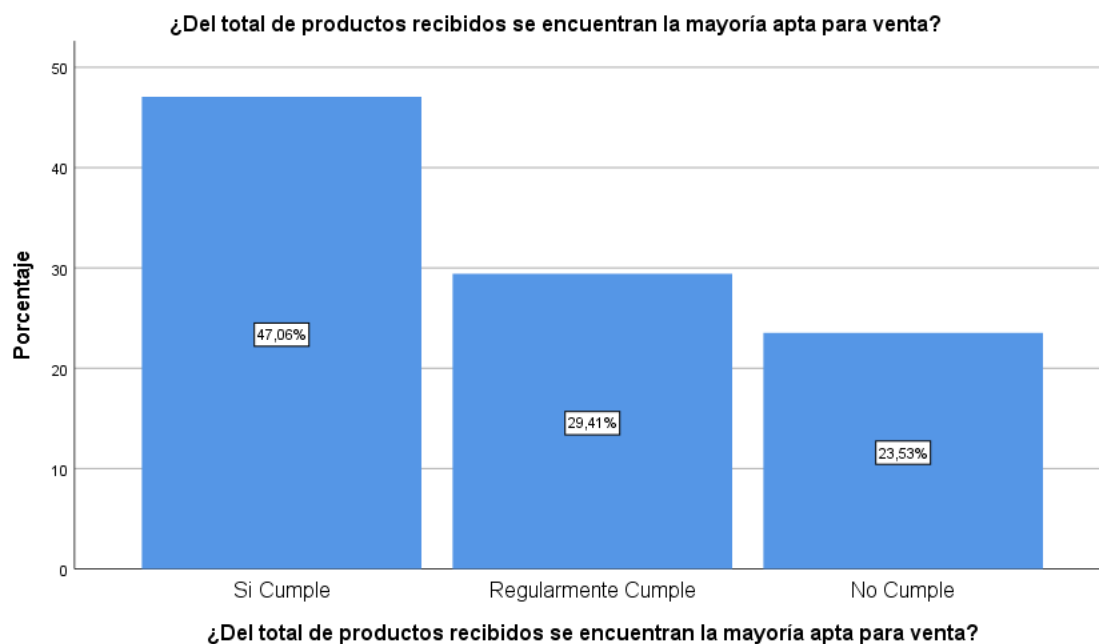
¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?

¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	8	47,1	47,1	47,1
	Regularmente Cumple	5	29,4	29,4	76,5
	No Cumple	4	23,5	23,5	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 11 referida a productos aptos para la venta se puede observar que el 47,06% si cumple con el registro de los productos de venta mientras que el 23,53% no cumple con las premisas anteriores.

Figura 11

¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?



De la información recolectada se puede entender que la empresa Aerotaípe E.I.R.L. cumple con el registro de los productos que se encuentran aptos para la venta, lo cual supondría que presenta un sistema de registro y organización y sobre todo ventas de calidad, por otro lado, existen datos en los cuales no se cumplen con los registros lo cual generaría un impacto en los costos y las devoluciones que se podrían realizar.

Tabla 12

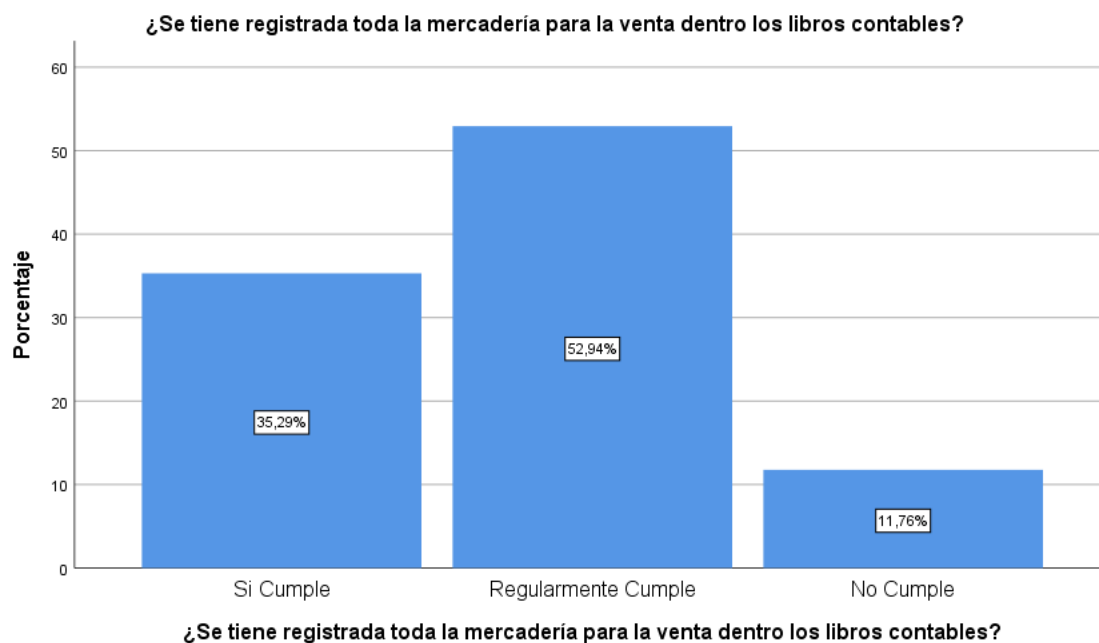
¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?

¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	6	35,3	35,3	35,3
	Regularmente Cumple	9	52,9	52,9	88,2
	No Cumple	2	11,8	11,8	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 12 referida a registros de toda la mercadería para la venta dentro los libros contables se pueden observar que se cumple regularmente en un 52,94% y en menor porcentaje no se cumple en 11,76%.

Figura 12

¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?

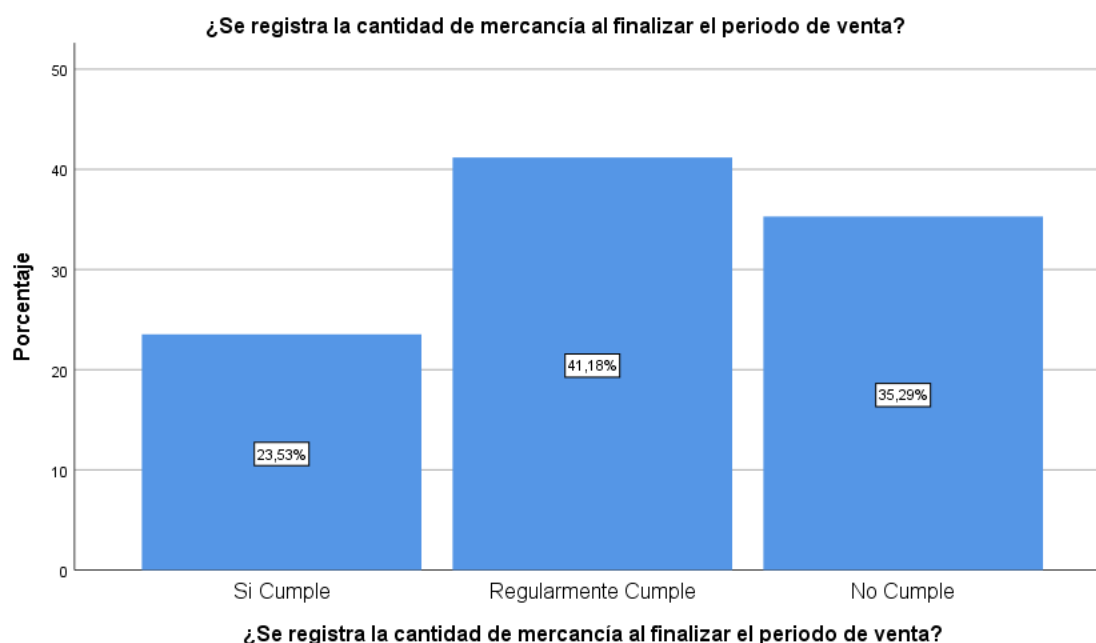


De los datos recolectados se puede entender que la empresa hace uso de forma regular los libros contables sobre todo para registrar la totalidad de la mercadería, es decir que no tiene un método aun para registrar la entrada de los productos, mientras que se puede evidenciar que en un porcentaje menor no se cumple con el registro lo cual podría generar perdida de información y variación en los costes de ventas.

Tabla 13*¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?*

¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	4	23,5	23,5	23,5
	Regularmente Cumple	7	41,2	41,2	64,7
	No Cumple	6	35,3	35,3	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 13 referida a el registro de la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta se pudo observar que el 41,2% de los datos indican que se registran de forma regular mientras que el 23,5% no cumple con el registro.

Figura 13*¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?*

De acuerdo a los datos encontrados se puede interpretar que la empresa Arotaipe E.I.R.L. en cuanto al registro de la cantidad de la mercancía al finalizar el periodo de venta, lo realiza de forma regular, lo cual supondría que existe riesgo de perder información y su impacto en el costo final de precios, por otra parte, la información inca que no se cumple con los registros en menor porcentaje, dichos resultados podrían causar diversas problemáticas asociadas a balance final.

Tabla 14

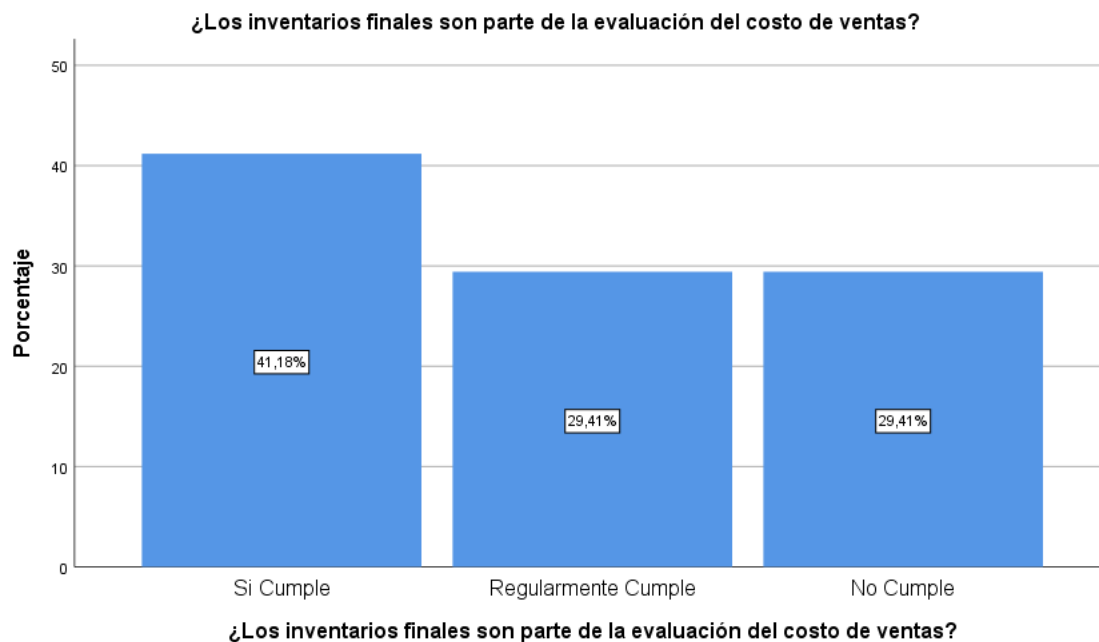
¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?

¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	7	41,2	41,2	41,2
	Regularmente Cumple	5	29,4	29,4	70,6
	No Cumple	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 14 relacionada con inventarios finales si son parte de la evaluación del costo de ventas, se encontró que el 41.2% si cumple mientras que no cumple con la premisa en un 29,4% o lo hace regularmente.

Figura 14

¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?

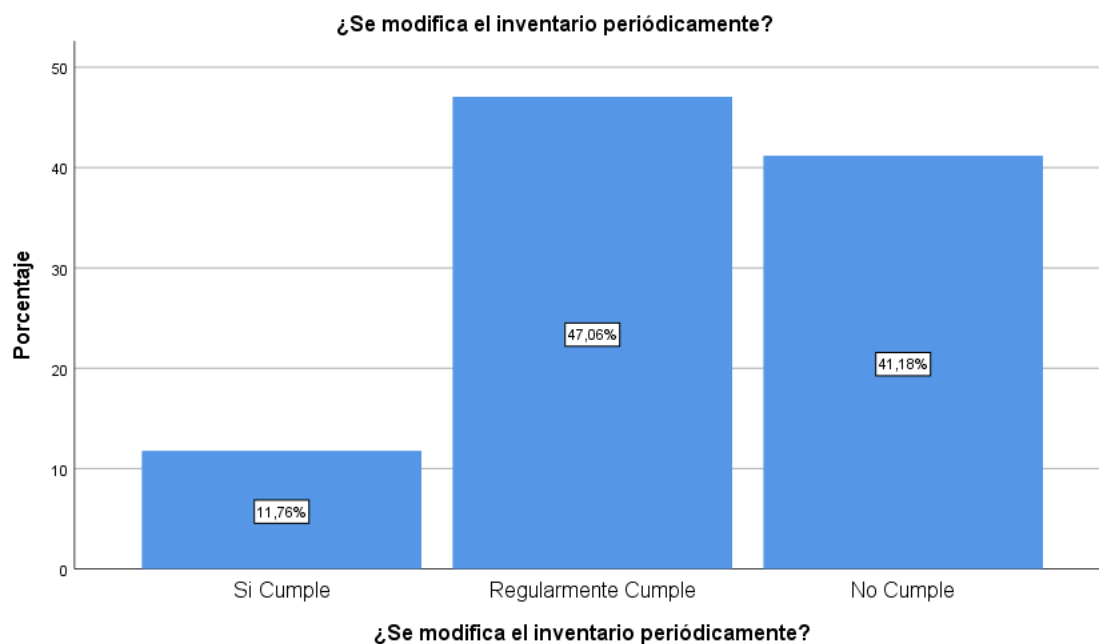


De acuerdo a los datos analizados se puede entender que para la evaluación de los costos de venta la información de los inventarios finales si se cumplen en su uso lo cual supondría una mejoría con respecto a otros datos, por otro lado, en un porcentaje menor no suelen ser considerados lo cual supondría u riesgo.

Tabla 15*¿Se modifica el inventario periódicamente?*

		¿Se modifica el inventario periódicamente?			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	2	11,8	11,8	11,8
	Regularmente Cumple	8	47,1	47,1	58,8
	No Cumple	7	41,2	41,2	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 15 referida a la modificación del inventario periódicamente, se pudo encontrar que en los datos el 47,06% se realiza de forma regular mientras que en un porcentaje menor se cumple con un 11,76%.

Figura 15*¿Se modifica el inventario periódicamente?*

De los datos anteriores se puede deducir que la empresa no modifica constantemente sus inventarios lo cual supondría falencias y riesgo para el área de costos, por otro lado, se encuentre información en la cual en un porcentaje menor si se modificó, lo cual es un paso positivo para el orden financiero.

Tabla 16

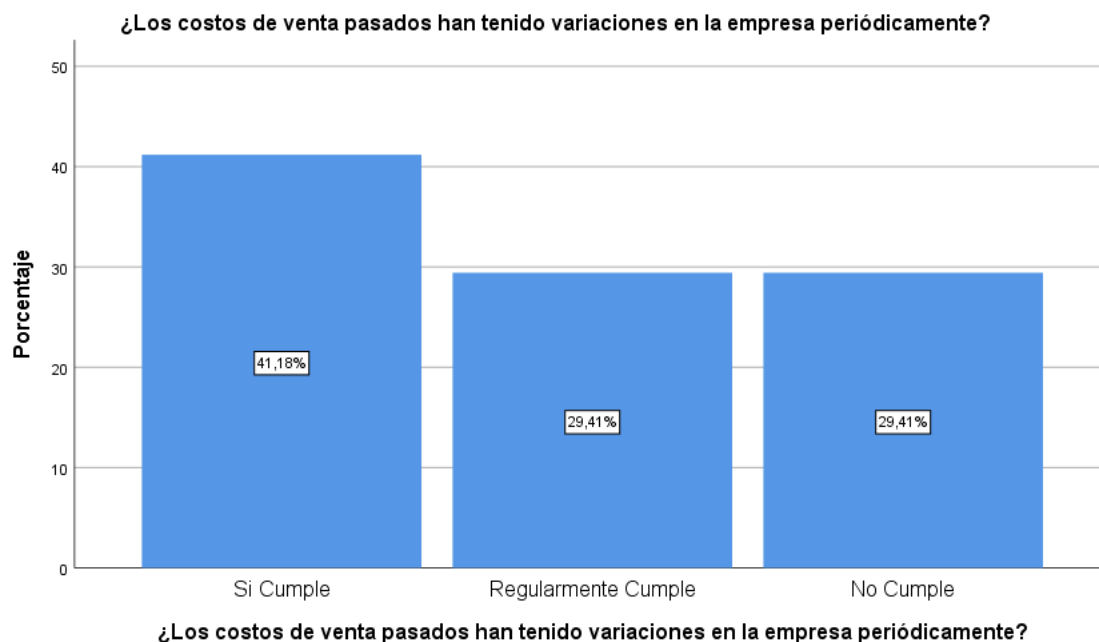
¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?

¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	7	41,2	41,2	41,2
	Regularmente Cumple	5	29,4	29,4	70,6
	No Cumple	5	29,4	29,4	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 16 referida a si los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente se pudo encontrar que si cumple en un 41,18% y en un porcentaje similar regularmente y no cumple 29,41%

Figura 16

¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?



De acuerdo con los resultados se puede analizar que los costos de venta de la empresa han ido variando periódicamente, lo cual se entiende que la institución por temporadas ha ido variando sus inversiones y las demandas de los consumidores. Por otro lado, el 29,4% supone que no se ha variado o si se ha hecho se realizó regularmente, entendiéndose como una estabilidad en cuanto ventas.

Tabla 17

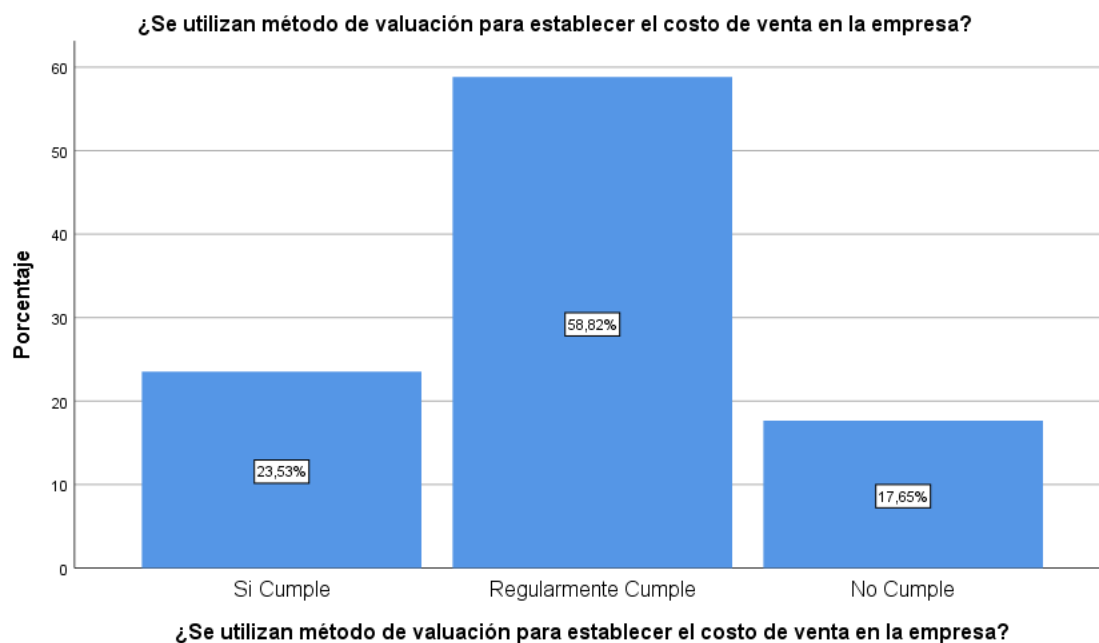
¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?

¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si Cumple	4	23,5	23,5	23,5
	Regularmente Cumple	10	58,8	58,8	82,4
	No Cumple	3	17,6	17,6	100,0
	Total	17	100,0	100,0	

En la tabla 17 referida a método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa se observó que se cumple regularmente en 58,8% mientras que no se cumple en 17,6%.

Figura 17

¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?



De los datos mencionados anteriormente se puede entender que la empresa Arotaipe E.I.R.L. usa regularmente métodos de valuación para la determinación de los costos de venta lo cual supone que no lo hace constantemente, arriesgándola a tener pérdidas financieras, por otro lado, la información dicha que no se cumple con ningún método de valuación, lo cual podría generar problemas de mayor magnitud si se continua con tal estado.

V. DISCUSIÓN

Según el autor Ramos (2016) dentro de su investigación titulada indica que la rentabilidad tiene un impacto relevante dentro de la toma de decisiones, a pesar de esta afirmación dentro de la empresa se presenta deficiencias asociadas con los costos el proceso de venta, tomando de base la competencia del mercado mas no por un estudio que justifique el precio. La problemática mencionada se encuentra en relación con la investigación actual en la cual podemos encontrar deficiencias asociadas al área de ventas ya que se evidencia variaciones periódicas lo cual se entiende que la institución por temporadas ha ido variando sus inversiones y las demandas de los consumidores.

Domínguez (2016) en su estudio sobre cálculo del costo del servicio de transporte pesado y su rentabilidad. Nos indica que los costes variables dentro de la empresa tienen impacto en la utilidad de la empresa ocasionando una reducción si son mayores y un aumento si son menores, dicha información puede ser contrastada con la presente investigación, en la cual los resultados nos indican que el manejo correcto de los inventarios de entrada y salida pueden generar un impacto en los costos de venta de la empresa.

Hurel (2016) a través de su investigación, nos indica que por medio de revisión documentaria se encontró que la empresa no cuenta con un sistema de costos que permita establecer una eficiente distribución de costos para la posterior toma de decisiones lo cual no permite aumentar las utilidades ya que no se mide eficientemente los costes y gastos fijos, debido a dichas acciones se complica la medición de la rentabilidad generando pérdidas asociadas a la liquidez. En la presente investigación se ha encontrado que el control de las compras dentro de la mercancía es deficiente y existe un porcentaje elevado de implementación de estrategias de inventariado en compras y costos, dicha data es relevante ya que en comparación con la literatura mencionada dichas actividades complican y se implican tanto con el costo de venta de la institución. Entonces los datos de la investigación concuerdan con los datos mencionados por Hurel.

Según León (2017) en su investigación se pudo evidenciar las deficiencias con el uso sistema de costeo empírico actual lo cual, imposibilita un adecuado control de los costos de la mano de obra, los materiales directos y los cif, para consolidar los costos y determinar correctamente la rentabilidad bruta. Entonces de los datos obtenidos en la presente investigación concuerdan con el deficiente control de compras y determinación del coste de del producto, mal manejo de inventarios, ausencia de libro de reclamaciones lo cual de acuerdo a lo mencionado anteriormente ocasionan dificultades para establecer el costo de venta de la empresa.

Según Quispe y Velásquez (2017) en su estudio: Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas en la empresa Inversiones J2A SAC Lima 2016 indico que los sistemas de inventarios no sirven para la mejoría de los costos así también se pudo relacionar la importancia del personal con el manejo de los inventarios lo cuales son cruciales para los costos de venta. Dicha investigación concuerda con la presente investigación en la cual se evidencia las falencias de los manejos de los inventarios, imprescindibles para el costo de venta.

Para Calderon y Cornetero (2014) en su estudio indica que la gestión logística si influye significativamente en la determinación del costo de ventas en esta investigación se ha comprobado que no se desarrolla de manera efectiva el proceso logístico por lo que el costo de ventas determinado por la empresa en un determinado periodo, dicha información se puede comparar con la presente investigación ya que el coste de venta se pudo determinar a través de indicadores de tipo logístico involucrados en la determinación del costo de venta.

VI. CONCLUSIONES

1. De acuerdo con la investigación al analizar los costos de venta de la empresa Inversiones Generales AROTAIPE E.I.R.L. en el año 2019, se pudo determinar que los factores como las adquisiciones, inventarios e incluso las devoluciones son esenciales para determinar el costo de venta de la empresa, así como mantener su rentabilidad. Tienen importancia ya que, al generar la pérdida de datos referidos a estos elementos, la empresa no podrá ejecutar un adecuado costeo de precio dirigida a servicios.
2. Referido a el inventario inicial en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el 2019, se pudo evidenciar aún existen deficiencias para plasmar la entrada de cada producto lo cual es esencial para mantener el estado financiero en equilibrio y llegar a establecer el costo de venta.
3. En cuanto a las adquisiciones que se utiliza en la determinación de los costos en la empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019, se evidencia porcentajes elevados en cuanto la incurrancia de compras sin registro lo cual puede afectar negativamente la liquidez de la empresa
4. En cuanto los descuentos y rebajas adquisiciones que se utiliza en la determinación de los costos en la empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019, se evidencian devoluciones hacia los clientes por productos en mal estado, lo cual afecta el área financiera y por ende el costo de venta del producto.
5. En cuanto la mercadería disponible que se utiliza en la determinación de los costos en la empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019, se encontró que no se registra con detalle los ingresos y la calidad del producto lo cual genera riesgo de devolución e impacto en el costo de venta.
6. Los Inventarios finales que se utiliza en la determinación de los costos en la empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019, presentan deficiencias ya que no se manejan con el cuidado necesario, lo cual es potencial causa de riesgos a nivel financiero para la empresa.
7. En cuanto al costo de venta propiamente dicho, no se encontró que la empresa posea un método de valuación para su determinación de costos, así también se

presenta variaciones en cuanto a sus datos antiguos, lo cual significa que la demanda de los productos ha sufrido variaciones continuamente.

VII. RECOMENDACIONES

1. En primer lugar, se recomienda realizar un estudio de valuación respecto al costo venta para la determinación del precio correcto en Inversiones Generales AROTAIPE E.I.R. para generar los costes, de esta manera la empresa podrá determinar cuan rentable es en términos de liquidez sus ventas.
2. Respecto a la mano de obra dentro de la empresa Inversiones Generales AROTAIPE E.I.R.L en el 2019 se recomienda una constante capacitación en todas las áreas de la empresa, en consecuencia, esto generará satisfacción y por lo tanto mejor productividad, la incorporación de un debido proceso en la selección del personal también es fundamental para alcanzar niveles adecuados en calidad de mano de obra para un mejor servicio y por lo tanto agilidad en el cumplimiento de metas organizacionales.
3. Es necesario la mejora de todas las dimensiones que se evaluaron en la empresa tales como el manejo de inventarios, adquisiciones, descuentos entre otros, ya que, al presentar niveles bajos, demandan más atención y la solución estrategia de cada uno de las deficiencias.
4. De acuerdo al estudio se recomienda dar seguimiento a los resultados ya que el riesgo de algún problema relacionado con costos puede desequilibrar el área financiera.
5. Incorporar un Plan de acción general ayudara a la empresa a levantar falencias no solo en el área de finanzas si no en el área de servicio que se encuentra relacionada con la obtención de activos y cumplimientos de metas.
6. Realizar análisis de los costes en largo, mediano y corto plazo para potenciar las áreas en la cual se repite las deficiencias.
7. La incorporación de medios automatización de costos en los inventarios ayudara a la empresa a la rapidez, control y toma de decisiones las cuales brindan establecimiento de los costos con calidad y en constante mejora.

REFERENCIAS

- Abarza, F. (1 de Julio de 2016). *Abarza*. Obtenido de <https://abarza.wordpress.com/2012/07/01/investigacion-aplicada-vs-investigacion-pura-basica/>
- AccountingTools. (22 de Diciembre de 2020). *Accounting Tools*. Obtenido de <https://www.accountingtools.com/articles/what-is-the-cost-of-sales.html>
- Alvarez, E., & Lazo, L. (2017). Activity Based Costing System in Small and Medium Enterprises with Corporate Social Responsibility. *Confin Habana*, 45-56.
- Arias, F. (2014). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica*. Caracas: Editorial Episteme.
- Bijvank, M., Bhulai, S., & Tim Huh, W. (2015). Parametric replenishment policies for inventory systems with lost sales and fixed order cost. *European Journal of Operational Research*, 381-390.
- Bijvank, M., Huh, W., Janakiraman, G., & Kang, W. (2014). Robustness of Order-Up-to Policies in Lost-Sales Inventory Systems. *Operations Research*, 1040-1047.
- Calderon, G., & Cornetero, A. (2014). *Evaluacion de la gestión logística y su influencia en la determinacion del costo de ventas de la empresa distribuciones NAYLAMPS S.R.L. ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013*. Chiclayo: Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Carpio, J., & Diaz, Y. (2016). *Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Chacón, G. (2016). Costing by operations: Application for the determination of fair prices in the industry. *Contable Actuality Faces*, 5-39.
- Chacon, P., & Galia, B. (2016). Costing by operations: Application. *Actualidad contable Faces*, 5-39.
- Choy, E. (2014). The dilemma of costs on business services. *Revistas de la Facultad de Ciencias Contables UNMSM*, 7-14.
- Cruz, A. (2017). *Gestion de inventarios*. Malaga: IC Editorial.
- Cuevas, C. F. (2015). *Contabilidad de Costos- Pricing Cost plus & target costing*. Colombia: Universidad del Valle.

- Domínguez, B. (2016). *Metodología para el cálculo del costo del servicio de transporte pesado y su rentabilidad, en la operadora Rey de Reyes, parroquia San Juan, ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, Periodo 2015*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Dulzaides, M., & Molina, A. (2014). Análisis documental y de información: dos componentes de un mismo proceso. *Acimed*, 1-1.
- Enrique, E., Mamani, J., & Mendoza, S. (2019). *El costo de venta y la utilidad en la línea comercial de laboratorio en la empresa proyectos Pesacon SAC*. Callao: Universidad Nacional del Callao.
- Escriva, J., Savall, V., & Martinez, A. (2014). *Gestion de compras*. Madrid: McGraw-Hill.
- Garzon, H. (02 de mayo de 2016). *Comunidad contable*. Obtenido de <http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Contrapartidas/costo-de-ventas.asp?>
- González, M. (2017). Introducing a Costing System. *Cofin Habana*, 91-101.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2016). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGraw Hill.
- Inga, L., & Pando, A. (2017). *Los costos de los servicios y la rentabilidad en las empresas de transporte de carga pesada de la Provincia de Huaura*. Huacho: Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.
- León, R. (2017). *Sistema de costos por órdenes de servicio y la determinación de la rentabilidad bruta en la empresa Hinomaru Inversiones SAC en la ciudad de Trujillo 2016*. Trujillo: Universidad Privada del Norte.
- Lopez, R. (2019). *cost elements analysis*. IMCP.
- Martinez, J. (2017). *Los costos de los servicios de aguas y suelos del laboratorio ambiental Cestta de la ciudad de Riobamba y su incidencia en su rentabilidad en el período 2015*. Riobamba: Universidad Nacional de Chimborazo.
- Molina, K., Molina, P., & Laje, J. (2019). The accounting of costs and their relationship in the field of application of manufacturing or industrial entities. *JOURNAL OF SCIENCE AND RESEARCH*, 15-20.
- Padmanava, S. (2017). *Introduction to Inventory Management*. Bhubaneshwar: Berhampur.

- Palacios, J. (2016). *Los costos variables y su incidencia en el margen de contribución*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Panchi-Mayo, V., Armas-Heredia, I., & Chasi, B. (2017). Inventories and production cost in the industrial companies of Ecuador. *Revista científico -educacional de la provincia Granma*.
- Pineda, E. (2016). Design of a cost system for SMEs. *Contabiliy designe*, 45-84.
- Priyan, S., & Uthayakumar, R. (2015). Continuous review inventory model with controllable lead time, lost sales rate and order processing cost when the received quantity is uncertain. *Journal of Manufacturing Systems*, 23-33.
- Quispe, M., & Velasquez, C. (2017). *Control de inventarios y su incidencia en el costo de ventas en la empresa Inversiones J2A SAC Lima 2016*. Lima: Universidad Peruana de las Americas.
- Rivero, E. (2020). *Contabilidad I- Apuntes de estudio*. Lima: Centro de Investigación (CIUP) Universidad del Pacifico.
- Rivero, J. (2015). *Costos y presupuestos*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Saavedra, N. (2016). *Caso practico para calcular el inventario inicial de productos en procesos en una industria de clazados*. Machala: Unidad academica de ciencias empresariales.
- Sovero, R. (2019). *Costo de servicios y rentabilidad de una empresa de servicios de transporte, distrito Santa Anita, 2016-2018*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Talavera, H. (5 de Agosto de 2017). *Asesora Pyme*. Obtenido de <https://www.asesorapyme.org/2017/08/05/costos-de-servicios/>
- UCV. (23 de Mayo de 2017). Resolución de consejo universitario N° 0126-2017. *Código de ética en investigación de la Universidad César Vallejo*. Trujillo, Perú: Universidad César Vallejo.
- Valenzuela, L. (2016). The costs of poor quality as a cost's fifth element: management of competitiveness theoretical approach in the middle of the countable convergence. *Revista Facultad de Ciencias Economicas: Investigacion y reflexion*, 63-84.

- Vásconez, B. (2015). *Análisis del proceso de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Infoquality S.A. en la ciudad de Quito, año 2014*. Quito: Universidad Internacional SEK.
- Zhu, X., Jiao, C., & Yuan, T. (2018). Optimal decisions on product reliability, sales and promotion under nonrenewable warranties. *Reliability Engineering & System Safety*.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA TÍTULO: DETERMINACIÓN DE COSTOS DE VENTAS DE LA EMPRESA INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. EN EL AÑO 2019			
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	VARIABLE	METODOLOGÍA
¿Cómo se determinan los costos de ventas en la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019?	Analizar y determinar los costos de ventas de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019	Costos de ventas	Tipo y diseño de investigación: Descriptiva
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	DIMENSIONES	Población: información financiera y de resultados de Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. Muestra: documentación sustentada de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos: tratamiento documental guías de revisión documentaria Método de análisis de datos: SPSS - 23
<ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo es el inventario inicial en la determinación de los costos en la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019? ¿En qué consisten las adquisiciones que se utiliza en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019?? ¿Cómo son los descuentos y rebajas que se utilizan en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019? ¿Cuál es el estado de la mercadería disponible para la venta en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019? ¿Cómo es el inventario final que se utilizan en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019? ¿Cómo es el costo de venta en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019? 	<ul style="list-style-type: none"> Identificar como es el inventario inicial en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Establecer en que consiste las adquisiciones que se utiliza en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Identificar como son los descuentos y rebajas que se utilizan en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Identificar cual es el estado de la mercadería disponible para la venta en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Identificar como es el inventario final que se utilizan en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. Identificar como es el costo de venta en la determinación de los costos de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019. 	<ul style="list-style-type: none"> Inventario inicial Adquisiciones Descuentos y rebajas Mercaderías disponibles para la venta Inventario final Costo de ventas 	

Anexo 2: Matriz de operacionalización de variables

Operacionalización de variables				
VARIABLES	DEFINICIÓN	DEFINICIÓN DE OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
DETERMINACIÓN DE COSTO DE VENTAS	El costo de ventas es el consumo realizado para fabricar o adquirir los productos que se han vendido; es decir corresponde al costo de las mercaderías vendidas. (Calderon & Cornetero, 2014)	El costo de ventas en una empresa comercial se determina de la siguiente forma: $\text{Inventario inicial} + \text{Adquisiciones} - \text{Descuentos y rebajas} = \text{Mercadería disponible para venta} + \text{Inventario final} = \text{costo de ventas}$ (Calderon & Cornetero, 2014)	Inventario inicial	<ul style="list-style-type: none"> Saldo del periodo anterior de las mercancías
			Adquisiciones	<ul style="list-style-type: none"> Compras de mercancías durante el periodo
			Descuentos y rebajas	<ul style="list-style-type: none"> Inconformidad frente a lo que la empresa recibe de sus proveedores productos solicitados con imperfecciones
			Mercaderías disponibles para la venta	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de mercancías en óptimas condiciones para ser vendidas
			Inventario final	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de mercancías en los almacenes al finalizar el periodo
			Costo de ventas	<ul style="list-style-type: none"> Métodos de valuación

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3: Instrumento de medición: Cuestionario

Escala: 1= Si Cumple

2 = Regularmente cumple

3 = No cumple

DETERMINACIÓN DE COSTOS DE VENTAS

Dimensiones	N°	Aspectos a considerar en la determinación de costos de ventas	1	2	3
Inventario inicial	1	¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?			
	2	¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?			
	3	¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?			
Adquisiciones	4	¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?			
	5	¿Existen adquisiciones no registradas durante los periodos establecidos por la empresa?			
	6	¿La empresa emite órdenes de compra?			
Descuentos y rebajas	7	¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?			
	8	¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?			
	9	¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?			
Mercaderías disponibles para la venta	10	¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?			
	11	¿El total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?			
	12	¿Es registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?			
Inventario final	13	¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?			
	14	¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?			
	15	¿Se modifica el inventario periódicamente?			
Costo de ventas	16	¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?			

	17	¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?			
--	----	---	--	--	--

MATRIZ INSTRUMENTAL

Título: Determinación de costos de ventas de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. en el año 2019

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	DEFINICIÓN INSTRUMENTAL	INSTRUMENTO
Determinación de costo de ventas	Inventario inicial	<ul style="list-style-type: none"> Saldos 	<ul style="list-style-type: none"> Saldo del periodo anterior de las mercancías 	Cuestionario
	Adquisiciones	<ul style="list-style-type: none"> Compras 	<ul style="list-style-type: none"> Compras de mercancías durante el periodo 	
	Descuentos y rebajas	<ul style="list-style-type: none"> Estado del producto 	<ul style="list-style-type: none"> Inconformidad frente a lo que la empresa recibe de sus proveedores 	
		<ul style="list-style-type: none"> Quejas 	<ul style="list-style-type: none"> Productos solicitados con imperfecciones 	
	Mercaderías disponibles para la venta	<ul style="list-style-type: none"> Stock 	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de mercancías en óptimas condiciones para ser vendidas 	
	Inventario final	<ul style="list-style-type: none"> Estado de la mercadería 	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de mercancías en los almacenes al finalizar el periodo 	
	Costo de ventas	<ul style="list-style-type: none"> Costos del inventario 	<ul style="list-style-type: none"> Métodos de valuación 	

Fuente elaboración Propia

Estados Financieros

INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L.

Pag. : 1

R.U.C. : 20450793419

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DEL PERIODO - FUNCION

ACUMULADO AL MES DICIEMBRE DEL AÑO 2018

CODIGO	D E N O M I N A C I O N	PERDIDA	GANANCIA
6911110	TERCEROS	1,698,348.00	
7011110	TERCEROS		2,025,435.23
9311111	CARGAS DE PERSONAL	31,746.25	
9411117	OTROS GASTOS DE VENTA	1,286.18	
9511117	OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION	99,113.40	
9611111	INTERESES FINANCIEROS	71,619.98	
		1,902,113.81	2,025,435.23
		123,321.42	
		2,025,435.23	2,025,435.23

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL DEL PERIODO - FUNCION

ACUMULADO AL MES DICIEMBRE DEL AÑO 2019

CODIGO	D E N O M I N A C I O N	PERDIDA	GANANCIA
6911110	TERCEROS	1,348,303.53	
7011110	TERCEROS		1,573,676.87
9311111	CARGAS DE PERSONAL	57,590.15	
9411117	OTROS GASTOS DE VENTA	7,772.24	
9511117	OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION	65,163.22	
		1,478,829.14	1,573,676.87
		94,847.73	
		1,573,676.87	1,573,676.87

R.U.C. : 20450793419

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ACUMULADO AL MES DICIEMBRE DEL AÑO 2018

CODIGO	DENOMINACION	ACTIVO	PASIVO
1011110	CAJA	2,408,388.60	
2011110	COSTO	1,178,239.30	
2811110	MERCADERIAS	7,601.69	
3361110	EQUIPOS DE COMPUTO	8,082.20	
3711110	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	12,782.00	
3731110	INTERESES NO DEVENGADOS EN TRANSACCIONES CON TERCEROS	32,080.86	
3911110	EDIFICACIONES - COSTO DE ADQUISICION O CONSTRUCCION		337.03
4011110	IGV - CUENTA PROPIA	59,019.43	
4011310	IGV - REGIMEN DE PERCEPCIONES	7,329.00	
4031110	ESSALUD		2,770.70
4111110	REMUNERACIONES POR PAGAR		29,211.85
4211110	DEUDAS POR PAGAR A PROVEEDORES		548,860.61
4212110	DEUDAS POR PAGAR A PROVEEDORES		2,102,847.68
4511110	PRESTAMO CAPITAL POR PAGAR A INSTITUCIONES FINANCIERAS		378,423.89
4512110	OTRAS INSTITUCIONES		100,000.00
4699110	OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS		98,000.00
5011110	ACCIONES		129,001.00
5911110	UTILIDADES ACUMULADAS		200,748.90
		3,713,523.08	3,590,201.66
			123,321.42
		3,713,523.08	3,713,523.08

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

ACUMULADO AL MES DICIEMBRE DEL AÑO 2019

CODIGO	DENOMINACION	ACTIVO	PASIVO
1011110	CAJA	303,949.53	
1212110	EMITIDAS	645,931.97	
2011110	COSTO	1,319,652.00	
2811110	MERCADERIAS	7,601.69	
3361110	EQUIPOS DE COMPUTO	8,082.20	
3711110	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	5,202.00	
3731110	INTERESES NO DEVENGADOS EN TRANSACCIONES CON TERCEROS	32,080.86	
3912610	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO - EQUIPOS DIVERSOS		337.03
3913210	DEPRECIACION INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO		2,020.55
4011110	IGV - CUENTA PROPIA	45,006.03	
4011310	IGV - REGIMEN DE PERCEPCIONES	7,329.00	
4031110	ESSALUD		2,381.40
4111110	REMUNERACIONES POR PAGAR		27,562.15
4211110	DEUDAS POR PAGAR A PROVEEDORES		398,860.61
4212110	DEUDAS POR PAGAR A PROVEEDORES		860,110.61
4511110	PRESTAMO CAPITAL POR PAGAR A INSTITUCIONES FINANCIERAS		378,423.89
4512110	OTRAS INSTITUCIONES		100,000.00
4699110	OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS		64,800.00
5011110	ACCIONES		129,001.00
5911110	UTILIDADES ACUMULADAS		316,490.32
		2,374,835.28	2,279,987.56
			94,847.72
		2,374,835.28	2,374,835.28

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA
PARA OBTENCIÓN DE TÍTULO PROFESIONAL**

Yo MARISA ARCTAMPE TERAN
(Nombre del representante del área de la empresa)
 Identificado con (DNICE/Paseaporte) N° 24601204 en mi calidad de GERENTE
(Nombre de la empresa)
INVERSIONES GENERALES ARCTAMPE E.I.R.L.
 con R.U.C N° 20450793419 ubicada en la ciudad de CUSCO - SANTIAGO
CENTRO COMERCIAL EL MOLINO I, INTERIOR B.S.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN

A la Sra. Therucha Fabiola Arctampe Garcia
(Nombre completo del bachiller)
 Identificado con (DNICE/Paseaporte) N° 33122225 bachiller en la carrera de CONTABILIDAD
(Nombre de la carrera profesional)

A la Sra. Delia Flores Huaycasha
(Nombre completo del bachiller)
 Identificado con (DNICE/Paseaporte) N° 46262181 bachiller en la carrera de CONTABILIDAD
(Nombre de la carrera profesional)

para que utilice la siguiente información de la empresa: la INFORMACIÓN EXCEPCIONADA PARA
UTILIZADA PARA FIRMES ACADÉMICAS - TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN - TESIS
PARA OBTENER el GRADO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD
(Detallar la información a otorgar)

Con la finalidad de que pueda desarrollar su Tesis () o Trabajo de Suficiencia Profesional () y de esta manera optar al Título Profesional.

20 de OCTUBRE del 2020.

Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:

() Sólo Para Modalidad Suficiencia Profesional: Adjunta Vigencia Poder del Representante Legal de la empresa con vigencia no menor a 90 días.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada. () Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa: o () Mencionar el nombre de la empresa.

INVERSIONES GENERALES ARCTAMPE


 Marisa Arctampe Teran
 GERENTE

Firma y sello del representante de la empresa
 Fecha: 20-10-2020
 DNI: 24601204

El Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en la Tesis o Trabajo de Suficiencia Profesional son auténticos, y que el Representante que brindó la información estaba facultado para ello. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Bachiller será sometido a un procedimiento disciplinario; y asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejercer.


 Fecha Bachiller
 DNI: 33122225


 Fecha Bachiller
 DNI: 46262181

CÓDIGO DE DOCUMENTO	PÁGINA	Página Idea
FECHA DE VIGENCIA		



Reporte de Ficha RUC

Lima, 11/11/2020

INVERSIONES GENERALES AROTAIPE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA
20450793419

Información General del Contribuyente

Código y descripción de Tipo de Contribuyente	07 EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Fecha de Inscripción	25/03/2013
Fecha de Inicio de Actividades	25/03/2013
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0093 - I.R.CUSCO-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	23/10/2018
Comprobantes electrónicos	FACTURA (desde 23/10/2018),BOLETA (desde 23/10/2018)

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4791 - VENTA AL POR MENOR POR CORREO Y POR INTERNET
Actividad Económica Secundaria 1	4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Actividad Económica Secundaria 2	4771 - VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR, CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	-
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	84 - 989710233
Teléfono Móvil 2	84 - 984545401
Correo Electrónico 1	thiago_sport2000@hotmail.com
Correo Electrónico 2	-

Domicilio Fiscal

Actividad Económica Principal	4791 - VENTA AL POR MENOR POR CORREO Y POR INTERNET
Departamento	CUSCO
Provincia	CUSCO
Distrito	SANTIAGO
Tipo y Nombre Zona	---- CENTRO COMERCIAL EL MOLINO I
Tipo y Nombre Vía	-
Nro	S/N

Km	-
Mz	-
Lote	-
Dpto	-
Interior	B-5
Otras Referencias	STAND B-5 Y B-6 PJ JR DE LA UNION
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	ALQUILADO

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa	
Fecha Inscripción RR.PP	16/03/2009
Número de Partida Registral	11083764
Tomol/Ficha	-
Folio	-
Asiento	-
Origen de la Entidad	NACIONAL
País de Origen	-

Registro de Tributos Afectos				
Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	25/03/2013	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	01/03/2020	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/04/2013	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	01/10/2016	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	01/01/2017	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/10/2016	-	-	-

Representantes Legales					
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD/LE 24001204	AROTAIPE TERAN MARUJA	TITULAR-GERENTE	14/07/1974	16/03/2009	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo	
	URB. SAN ANTONIO Mz I Lote 20-B	CUSCO CUSCO SAN SEBASTIAN	08 -	-	

Otras Personas Vinculadas						
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vínculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD MLE - 24001204	ARÓTAIPE TEFAN MARILIA	TITULAR	14/07/1974	16/03/2009	-	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
	URB. SAN ANTONIO Mz I Lote 20-B	CUSCO CUSCO SAN SEBASTIAN	08 -	-		
	País de Residencia	País de Constitución				
	-	-				

Establecimientos Anexos							
Código	Tipo	Denominación	Ubigeo	Domicilio	Otras Referencias	Condición Legal	Licencia
0006	SUCURSAL	-	CUSCO CUSCO SANTIAGO	---- C.C. EL MOLINO I SN Int B-1	STAND B-1,B-2 B-3 Y B-4	ALQUILADO	-
0005	SUCURSAL	-	CUSCO CUSCO SANTIAGO	---- C.C. EL MOLINO I SN Int B-5	STAND B-5 Y B-6 PJ JR DE LA UNION	PROPIO	-
0007	DEPOSITO	-	CUSCO CUSCO SANTIAGO	P.J. MANCO CCAPAC Mz H Lote 12-B	-	ALQUILADO	-
0010	SUCURSAL	-	CUSCO CUSCO SANTIAGO	---- C.C. MOLINO I SN Int B20	STAND B-19 Y B-20	ALQUILADO	-

Dependencia SUNAT: I.R.CUSCO-MEPECO

Fecha: 11/11/2020

Hora: 01:35

Página 4 de 4



Jefe del área de Servicios
SUNAT

Sr. Contribuyente, al solicitar el presente Reporte Electrónico, debe tener en cuenta lo siguiente:

- La información mostrada corresponde a lo registrado por usted a través de SUNAT Operaciones en Línea.
- El máximo de reportes a ser generados por día es TRES (03). A partir del 4to reporte, se toma el último reporte generado. La generación del reporte en el día siempre muestra los datos registrados hasta el día anterior.
- Es importante que, para efectos de mantenerlo informado sobre sus obligaciones y facilidades, actualice sus datos en el RUC, como correo electrónico, teléfono fijo y teléfono celular.
- Puede validar y visualizar el reporte electrónico generado a través del código QR ubicado en la parte inferior derecha del presente documento o colocando la siguiente dirección en la barra del navegador:

<https://www.sunat.gob.pe/ci-ti-itreporteec-visor/reporteeec/reportecertificado/descarga?doc=G9apK5QIPGZRF%2FtVkoYgQTUYtiQ4uwmQz9yPBBPUmu%2BD3xFlWp6lC5IXI7nHnqYanUpPDQV0nWZAJ5ZHaA3YbvzNW0%2F%2BYtc6TDw%2Bjzjmmc%3D>



Buscar Empresa:

Buscar

InfoEmpresa >>> Inversiones Generales Arotaipo Empresa Individual de Responsabilidad Limitada

Inversiones Generales Arotaipo Empresa Individual de Responsabilidad Limitada

① x

Currículum Vitae Gratis

Modelos Currículums Gratuitos

Redacte un CV poderoso y Gratis! Diferentes
Diseños Profesionales para Llevar
mucho más lejos.

ABRIR

- ▶ RUC: 20450793419
- ▶ Razón Social: INVERSIONES GENERALES AROTAIPO EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
- ▶ Tipo Empresa: Empresa Individual de Resp. Ltda.
- ▶ Condición: Activo
- ▶ Fecha Inicio Actividades: 25 de Marzo de 2013
- ▶ Actividades Comerciales:
 - ▶ Vta. Min. de Casas de Venta por Correo
 - ▶ Vta. May. de Otros Productos
 - ▶ Vta. Min. Productos Textiles, Calzado
- ▶ OIR: 52511
- ▶ Dirección Legal: Vta. 500 Int. B-5 Centro Comercial el Molin (Distrito B-5 y B-6 P) de la 2da Etapa

INVERSIONES GENERALES **AROTAPE E.I.R.L**



EL QUE SUCRIBE, LA SEÑORA AROTAPE TERAN MARUJA CON DNI:
24001204, GERENTE DE LA EMPRESA INVERSIONES GENERALES
AROTAPE E.I.R.L CON NUMERO DE RUC 20450793419.

CONSTANCIA

Que la Srta. Jhoselin Fabiola Arotaipe García con numero DNI N°73122225 y la Srta. Delia Flores Huaycochea con número de DNI N° 46962181, han realizado el trabajo de investigación titulado; determinación de costos de venta de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L, dicho trabajo se ha realizado con la autorización del gerente de la empresa, durante los meses octubre, noviembre y diciembre del 2020.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Cusco 11 de Enero del 2021.

Atentamente;

INVERSIONES GENERALES AROTAPE

Maruja Arotaipe Teran
GERENTE



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mgt. *Joaquín Ronald Phurno Quispe*

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarnos con usted para expresarle mis saludos y así mismo deseo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad – Filial Callao, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de Licenciada.

El título de mi proyecto de investigación es: "Determinación de costos de ventas de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. en el año 2019" y siendo imprescindible contar con la aprobación de los docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, recurro a usted, ante su connotada experiencia en temas de ciencias empresarial y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Matriz de validación del instrumento de obtención de datos.
- Cuestionarios

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.


Arotaipe García Jhoselin Fabiola
D.N.I: 73122225


Flores Huaycochea Delia
D.N.I: 46962181

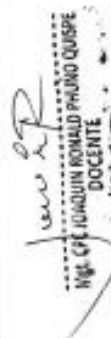
Recibi conforme
[Signature]

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.

Tabla 1.

Operacionalización de la variable: Costo de Ventas

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
COSTO DE VENTAS	El costo de ventas es el consumo realizado para fabricar o adquirir los productos que se han vendido; es decir corresponde al costo de las mercaderías vendidas. (Calderon & Cornetero, 2014)	Para Calderon y Cornetero (2014) El costo de ventas en una empresa comercial se determina de la siguiente forma: $\text{Inventario inicial} + \text{Adquisiciones} - \text{Descuentos y rebajas} = \text{Mercadería disponible para venta}$ $\text{Inventario inicial} = \text{costo de ventas.}$	Inventario inicial Adquisiciones Descuentos y rebajas	Saldo del periodo anterior de las mercancias Compras de mercancias durante el periodo Inconformidad frente a lo que la empresa recibe de sus proveedores	1,2,3 4,5 y 6 7	
				Productos solicitados con imperfecciones	8 y 9	Ordinal
			Mercaderías disponibles para la venta	Cantidad de mercancias en óptimas condiciones para ser vendidas	10,11 y 12	
			Inventario final	Cantidad de mercancias en los almacenes al finalizar el periodo	13, 14 y 25	
			Costo de ventas	Métodos de valuación	16 y 17	


 NELY CPE JUQUIN RONALD PRADO QUISPE
 DOCENTE

CUESTIONARIO PARA MEDIR EL COSTO DE VENTAS

OBJETIVO: El presente cuestionario tiene como objetivo Analizar y determinar los costos de ventas de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019.

INSTRUCCIONES:

Escala: 1= Si Cumple


2 = Regularmente cumple

3 = No cumple

		Si Cumple	Regularmente cumple	No cumple
	INFORMACIÓN			
	Inventario inicial			
	Saldo del periodo anterior de las mercancías			
1	¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?			
2	¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?			
3	¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?			
	Adquisiciones			
	Compras de mercancías durante el periodo			
4	¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?			
5	¿Existen adquisiciones no registradas durante los periodos establecidos por la empresa?			
6	¿La empresa emite órdenes de compra?			
	Descuentos y rebajas			

	Inconformidad frente a lo que la empresa recibe de sus proveedores			
7	¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?			
	Productos solicitados con imperfecciones			
8	¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?			
9	¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?			
	Mercaderías disponibles para la venta			
10	¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?			
11	¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?			
12	¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?			
	Inventario final			
13	¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?			
14	¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?			
15	¿Se modifica el inventario periódicamente?			
	Costo de ventas			
16	¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?			
17	¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?			

HOJA DE VALUACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

Apellidos y nombres del investigador: <u>Andrés García, Rosendo Palencia y Flavia Rosendo Dela</u>							
Apellidos y nombres del sujeto: <u>Mig. Expósito Quispe Frutos Siles</u>							
VARIABLE	DIMENSIONES	PREGUNTAS	ITEM PREGUNTA	ESCALA	Escala del sujeto		
					SI CUMPLE	NO CUMPLE	REMARKS / SUGERENCIAS
Costo de ventas	Inventario inicial	Estado del periodo anterior de inventarios	1. ¿El costo del periodo anterior de los inventarios tuvo variaciones considerables?	1- Si cumple	✓		
			2. ¿Se conserva el subo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?	1- Si cumple	✓		
			3. ¿Se mantiene el sistema periódicamente al inventario inicial?	2- Regularmente cumple	1		
	Adquisiciones	Costos de adquisición durante el periodo	4. ¿Las compras de la empresa se basan de las previsiones no registradas durante la duración de un determinado periodo?	1- Si cumple	2		
			5. ¿Existen adquisiciones no registradas durante los periodos establecidos por la empresa?	2- Regularmente cumple	1		
			6. ¿La empresa emite ordenes de compra?	3- No cumple	2		
	Descuentos y rebajas	Recepciones de la empresa por parte de los proveedores	7. ¿Se registran los descuentos de los proveedores por parte de la empresa?	1- Si cumple	2		
			8. ¿Se registran los descuentos de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?	2- Regularmente cumple	1		
			9. ¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfección?	3- No cumple	1		
	Mercaderías disponibles para la venta	Cantidad de mercancías en diferentes condiciones para ser vendidas	10. ¿La mercancía siempre se encuentra en buenas condiciones?	1- Si cumple	1		Mejorar la facturación y normas CPA
			11. ¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría aptos para venta?	2- Regularmente cumple	1		
			12. ¿Se tiene registrada toda la mercancía para la venta dentro del sistema contable?	3- No cumple			
	Inventarios final	Cantidad de mercancías en los inventarios al finalizar el periodo	13. ¿Se registra la cantidad de mercancías al finalizar el periodo de venta?	1- Si cumple	1		 MIG. CPC MIGUEL RONALD THUNO QUISPE DOCENTE 13/01/2021
			14. ¿Los inventarios finales son parte de la información del costo de ventas?	2- Regularmente cumple			
			15. ¿Se modifica el inventario periódicamente?	3- No cumple			
	Costo de ventas	Métodos de valoración	16. ¿El costo de venta siempre tiene variaciones en la empresa periódicamente?	1- Si cumple	1		
			17. ¿Se utiliza algún método de valoración para determinar el costo de venta en la empresa?	2- Regularmente cumple			

Fecha del sujeto: _____ Fecha: _____/_____/_____
Nota: Los observadores/investigadores, solo al presentar, en dependencia de la naturaleza de la naturaleza de la investigación y de las variables.

MATRIZ DE VALUACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

EMPRESAS		INDICADORES	ASPECTO POR EVALUAR	ITEM / PREGUNTA	ENCUESTA	OPINIÓN DEL EXPERTO	
						SI CUMPLE	NO CUMPLE
Materiales efectivos	Materiales utilizados		La empresa cuenta con el suficiente capital de trabajo necesario para la actividad inherente a operaciones de investigación y desarrollo.	1. Si Cumple			
	Mano de obra		La empresa cuenta con la fuerza de trabajo necesaria para la realización de actividades de investigación y desarrollo.	2. Suficientemente cumple			
	Equipos		La empresa cuenta con la fuerza de trabajo necesaria para la realización de actividades de investigación y desarrollo.	3. No cumple			
	Experiencia		La empresa cuenta con la fuerza de trabajo necesaria para la realización de actividades de investigación y desarrollo.	4. No cumple			
Mano de obra	Salarios fijos		La empresa cumple con salarios altos para la categoría de salarios	1. Si Cumple			
	Comisiones		La empresa cumple con suficiente personal para la venta de productos finales.	2. Suficientemente cumple			
	Distintos		La empresa cumple con el sueldo justo a sus trabajadores.	3. No cumple			
	Experiencia		La empresa cumple con los salarios altos para brindar el servicio eficiente en la venta de productos.	4. No cumple			
Cuenta indirecta de financiero	Materiales indirectos		La empresa cumple con los requisitos mínimos de venta de unidades.	1. Si Cumple			
	Mano de obra indirecta		La empresa cumple con los requisitos mínimos para la venta de productos finales.	2. Suficientemente cumple			
	Equipos		La empresa cumple con los requisitos mínimos de venta de unidades.	3. No cumple			
	Experiencia		La empresa cumple con los requisitos mínimos de venta de unidades.	4. No cumple			

INDICADORES, solo si proceden, en consecuencia de la representación de la investigación de los variables.


 DR. JOAQUÍN RONALD PHUO QUIROPE
 DOCENTE
 18/01/2021

Resultado

GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN
PHUÑO QUISPE, JOAQUIN RONALD DNI 47307002	BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS Fecha de diploma: 31/05/16 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO PERU
PHUÑO QUISPE, JOAQUIN RONALD DNI 47307002	MAESTRO EN ECONOMIA MENCION GESTION PUBLICA Y DESARROLLO REGIONAL Fecha de diploma: 26/03/18 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO PERU
PHUÑO QUISPE, JOAQUIN RONALD DNI 47307002	CONTADOR PÚBLICO Fecha de diploma: 28/06/18 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO PERU

FICHA CTI VITAE



PHUÑO QUISPE JOAQUIN RONALD

Contador, graduado y titulado en la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco y admitido en el Colegio de Contadores Públicos del Cusco con Matricula N° 03-5143, con el grado académico de Maestro en Economía mención en Gestión Pública y Desarrollo Regional, Profesional con experiencia laboral en el sector público y privado, Docente en educación superior técnica y universitaria, de excelentes relaciones interpersonales con la cualidad de análisis, planificación e interpretación de las políticas institucionales, así como habilidad de trabajo en equipo para el cumplimiento de metas y objetivos, con un alto grado de responsabilidad, solidaridad y empatía.

Fecha de última actualización:
18-01-2021

DATOS PERSONALES

		Fuente
Apellidos :	PHUÑO QUISPE	
Nombres:	JOAQUIN RONALD	
Género:	MASCULINO	
País de Nacimiento :	PERÚ	
Página web personal:	http://	

EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Fecha Inicio	Fecha Fin
DIRECCION REGIONAL DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	CONTADOR AREA DE PRESUPUESTO	2019-03-01	A la actualidad
DIRECCION REGIONAL DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	ASISTENTE CONTABLE	2018-05-01	2018-12-01
DIRECCION REGIONAL DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	RESPONSABLE DEL ÁREA DE PRESUPUESTO	2017-02-01	2018-04-01

EXPERIENCIA LABORAL COMO DOCENTE

Institución	Tipo Docente	Tipo Institución	Fecha Inicio	Fecha Fin
UNIVERSIDAD PERUANA AUSTRAL DEL CUSCO S.A.C - UPAC	Contratado	Universidad	Abril 2019	Julio 2019
ASOC CIVIL AMERICANA DEL CUSCO		Instituto	Enero 2019	Abril 2019
UNIVERSIDAD PERUANA AUSTRAL DEL CUSCO S.A.C - UPAC	Contratado	Universidad	Octubre 2018	Diciembre 2018

EXPERIENCIA COMO ASESOR DE TESIS

Universidad	Tesis	Tesista(s)	Repositorio	Fecha Aceptación de Tesis
-------------	-------	------------	-------------	---------------------------

EXPERIENCIA COMO EVALUADOR Y/O FORMULADOR DE PROYECTOS

Año	Tipo de proyecto	Entidad financiadora	Metodología de evaluación	Monto proyecto (USD)
-----	------------------	----------------------	---------------------------	----------------------

DATOS ACADÉMICOS

Grado	Título	Centro de Estudios	País de Estudios	Fuente
BACHILLER	BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	
MAGISTER	MAESTRO EN ECONOMIA MENCION GESTION PUBLICA Y DESARROLLO REGIONAL	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	
LICENCIADO / TÍTULO	CONTADOR PÚBLICO	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	

IDIOMAS

#	Idioma	Lectura	Conversación	Escritura	Lengua Materna
1	INGLES	BÁSICO	BÁSICO	BÁSICO	NO
2	QUECHUA	BÁSICO	AVANZADO	BÁSICO	SI
3	ESPAÑOL O CASTELLANO	AVANZADO	AVANZADO	AVANZADO	NO



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mgt. LUISA DEL CARMEN PERALTA PEREZ

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarnos con usted para expresarle mis saludos y así mismo deseo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad – Filial Callao, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de Licenciada.


El título de mi proyecto de investigación es: "Determinación de costos de ventas de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. en el año 2019" y siendo imprescindible contar con la aprobación de los docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, recurro a usted, ante su connotada experiencia en temas de ciencias empresaria y/o investigación.


El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Matriz de validación del instrumento de obtención de datos.
- Cuestionarios

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.


Arotaipe García Jhoselin Fabiola
D.N.I: 73122225


Flores Huaycochea Delia
D.N.I: 46962181

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.

Tabla 1.

Operacionalización de la variable: Costo de Ventas

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
COSTO DE VENTAS	El costo de ventas es el consumo realizado para fabricar o adquirir productos que se han vendido; es decir corresponde al costo de las mercaderías vendidas. (Calderon & Cornetero, 2014)	Para Calderon y Cornetero (2014) El costo de ventas en una empresa comercial se determina de la siguiente forma: $\text{Inventario inicial} + \text{Adquisiciones} - \text{Descuentos y rebajas} = \text{Mercadería disponible para venta}$ $\text{Inventario inicial} = \text{costo de ventas.}$	Inventario inicial	Saldo del periodo anterior de las mercancias	1, 2, 3	Ordinal
			Adquisiciones	Compras de mercancias durante el periodo	4, 5 y 6	
			Descuentos y rebajas	Inconformidad frente a lo que la empresa recibe de sus proveedores	7	
				Productos solicitados con imperfecciones	8 y 9	
			Mercaderías disponibles para la venta	Cantidad de mercancias en óptimas condiciones para ser vendidas	10, 11 y 12	
			Inventario final	Cantidad de mercancias en los almacenes al finalizar el periodo	13, 14 y 25	
			Costo de ventas	Métodos de valuación	16 y 17	

CUESTIONARIO PARA MEDIR EL COSTO DE VENTAS

OBJETIVO: El presente cuestionario tiene como objetivo Analizar y determinar los costos de ventas de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019.

INSTRUCCIONES:

Escala: 1= Si Cumple

2 = Regularmente cumple

3 = No cumple

		Si Cumple	Regularmente cumple	No cumple
	INFORMACIÓN			
	Inventario inicial			
	Saldo del periodo anterior de las mercancías			
1	¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?			
2	¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?			
3	¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?			
	Adquisiciones			
	Compras de mercancías durante el periodo			
4	¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?			
5	¿Existen adquisiciones no registradas durante los periodos establecidos por la empresa?			
6	¿La empresa emite órdenes de compra?			
	Descuentos y rebajas			

	Inconformidad frente a lo que la empresa recibe de sus proveedores			
7	¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?			
	Productos solicitados con imperfecciones			
8	¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?			
9	¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?			
	Mercaderías disponibles para la venta			
10	¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?			
11	¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?			
12	¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?			
	Inventario final			
13	¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?			
14	¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?			
15	¿Se modifica el inventario periódicamente?			
	Costo de ventas			
16	¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?			
17	¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?			

Apellidos y nombres del investigador: Arístides García, Jhoselin Fabiola y Floren Huitzysoche Delle
Apellidos y nombres del experto: Mgt. ROSALBA PÉREZ LUISA DEL CARMÍN

Firma del experto	Fecha	31 / 01 / 2001	17. ¿Se utilizan alguna medida de valoración para establecer el costo de cambio en la empresa?	1. No aplica				
-------------------	-------	----------------	--	--------------	--	--	--	--

Firma del experto		Fecha: 21 / 01 / 2001	
Notar: Las DICCIONALES e INDICADORES, sobre su contenido, su dependencia de la naturaleza de la investigación y de los usuarios.			

Luís Del Carmen Peralta Pérez
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 64-3886

Resultado

GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN
PERALTA PEREZ, LUISA DEL CARMEN DNI 23956915	TITULO DE CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: 07/08/1998 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO <i>PERU</i>
PERALTA PEREZ, LUISA DEL CARMEN DNI 23956915	BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Fecha de diploma: 02/07/1993 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO <i>PERU</i>
PERALTA PEREZ, LUISA DEL CARMEN DNI 23956915	CONTADOR PUBLICO Fecha de diploma: 07/08/1998 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO <i>PERU</i>
PERALTA PEREZ, LUISA DEL CARMEN DNI 23956915	MAESTRA EN GESTIÓN PÚBLICA Fecha de diploma: 15/07/19 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO S.A.C. <i>PERU</i>

FICHA CTI VITAE




PERALTA PÉREZ LUISA DEL CARMEN

Soy Contadora Publica Colegiada, con 15 años de experiencia como Docente, he realizado esta labor en Institutos Superiores y hace 4 años en Universidades. Me considero una persona responsable, con objetivos propios y capaz de transmitir y hacer que los estudiantes entiendan y aprendan aun los temas más complicados, pues siempre estoy buscando nuevas formas para captar la atención y el interés de quienes me escuchan, logrando así desarrollar sesiones de clases dinámicas.

Fecha de última actualización:
22-01-2021

DATOS PERSONALES

		Fuente
Apellidos :	PERALTA PÉREZ	
Nombres:	LUISA DEL CARMEN	
Género:	FEMENINO	
País de Nacimiento :	PERÚ	
Pagina web personal:	http://	

EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Fecha Inicio	Fecha Fin
UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS S.A.	DOCENTE	2013-08-01	A la actualidad
CENTRO DE FORMACION EN TURISMO - CENFOTUR	DOCENTE	2019-12-01	
COLECTIVO INTEGRAL DE DESARROLLO - CID	COORDINADORA ACADEMICA	2012-01-01	2013-07-01
CASTILLO PEÑA NATIVIDAD	DIRECTORA ACADEMICA	2011-01-01	2011-12-01
CORPORACIÓN KHIPU SAC	JEFA DE LA CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD	2007-01-01	2010-12-01

EXPERIENCIA LABORAL COMO DOCENTE

Institución	Tipo Docente	Tipo Institución	Fecha Inicio	Fecha Fin
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES	Contratado	Universidad	Agosto 2014	A la actualidad
UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS S.A.	Contratado	Universidad	Agosto 2013	A la actualidad
UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS	Contratado	Universidad	Agosto 2013	A la actualidad

EXPERIENCIA COMO ASESOR DE TESIS

Universidad	Tesis	Tesista(s)	Repositorio	Fecha Aceptación de Tesis
UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS S.A.	Licenciado / Título	ARAGON GUILLEN EDWARD MANUEL		Setiembre 2020

EXPERIENCIA COMO EVALUADOR Y/O FORMULADOR DE PROYECTOS

Año	Tipo de proyecto	Entidad financiadora	Metodología de evaluación	Monto proyecto (USD)
-----	------------------	----------------------	---------------------------	----------------------

DATOS ACADÉMICOS

Grado	Título	Centro de Estudios	País de Estudios	Fuente
BACHILLER	BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	
LICENCIADO / TÍTULO	CONTADOR PUBLICO	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	
LICENCIADO / TÍTULO	TITULO DE CONTADOR PUBLICO	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	
BACHILLER	BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	
LICENCIADO / TÍTULO	CONTADOR PUBLICO	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	
MAGISTER	MAESTRA EN GESTIÓN PÚBLICA	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO S.A.C.	PERÚ	
LICENCIADO / TÍTULO	TITULO DE CONTADOR PUBLICO	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO	PERÚ	

IDIOMAS

#	Idioma	Lectura	Conversación	Escritura	Lengua Materna
---	--------	---------	--------------	-----------	----------------

PRODUCCIÓN CIENTÍFICA

Tipo Producción	Título	Primer autor	Año de Producción	DOI	Fuente
-----------------	--------	--------------	-------------------	-----	--------

OTRAS PRODUCCIONES			
Tipo de Producción	Título	Año de Producción	Título de la fuente

PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN					
Título	Descripción	Fecha de Inicio	Fecha Fin	Inv. Principal	Área OCDE

PROYECTOS DE ORCID			
Título	Descripción	Fecha de Inicio	Fecha Fin

DISTINCIONES Y PREMIOS			
Distinción	Descripción	País	Fecha premiación

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL				
Tipo de PI	Estado	Título de la PI	Tipo de Participación	País

PRODUCTOS DE DESARROLLO INDUSTRIAL				
Denominación	Tipo de Desarrollo	Tipo de Participación	Estado del Desarrollo	Alcance

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Dr. Manuel Alberto Espinoza Cruz

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarnos con usted para expresarle mis saludos y así mismo deseo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad – Filial Callao, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el título de Licenciada.

El título de mi proyecto de investigación es: "Determinación de costos de ventas de la Empresa INVERSIONES GENERALES AROTAIPE E.I.R.L. en el año 2019" y siendo imprescindible contar con la aprobación de los docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, recurro a usted, ante su connotada experiencia en temas de ciencias empresarial y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Matriz de Operacionalización de las variables.
- Matriz de validación del instrumento de obtención de datos.
- Cuestionarios

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Arotaípe García Jhoselin Fabiola

D.N.I: 73122225



Flores Muaycochea Delia

D.N.I: 46962181

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.

Tabla 1.

Operacionalización de la variable: Costo de Ventas

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
COSTO DE VENTAS	El costo de ventas es el consumo realizado para fabricar o adquirir los productos que se han vendido; es decir corresponde al costo de las mercaderías vendidas. (Calderon & Cornetero, 2014)	Para Calderon y Cornetero (2014) El costo de ventas en una empresa comercial se determina de la siguiente forma: $\text{Inventario inicial} + \text{Adquisiciones} - \text{Descuentos y rebajas} = \text{Mercadería disponible para venta}$ $\text{Inventario inicial} = \text{costo de ventas.}$	Inventario inicial	Saldo del periodo anterior de las mercancías	1,2,3	Ordinal
			Adquisiciones	Compras de mercancías durante el periodo	4,5 y 6	
			Descuentos y rebajas	Inconformidad frente a lo que la empresa recibe de sus proveedores	7	
				Productos solicitados con imperfecciones	8 y 9	
				Cantidad de mercancías en óptimas condiciones para ser vendidas	10,11 y 12	
			Inventario final	Cantidad de mercancías en los almacenes al finalizar el periodo	13,14 y 25	
			Costo de ventas	Métodos de valuación	16 y 17	

CUESTIONARIO PARA MEDIR EL COSTO DE VENTAS

OBJETIVO: El presente cuestionario tiene como objetivo Analizar y determinar los costos de ventas de la Empresa Inversiones Generales Arotaipe E.I.R.L. en el año 2019.

INSTRUCCIONES:

Escala: 1= Si Cumple

2 = Regularmente cumple

3 = No cumple

		Si Cumple	Regularmente cumple	No cumple
	INFORMACIÓN			
	Inventario inicial			
	Saldo del periodo anterior de las mercancías			
1	¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerables últimamente?			
2	¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?			
3	¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?			
	Adquisiciones			
	Compras de mercancías durante el periodo			
4	¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas durante la duración de un determinado periodo?			
5	¿Existen adquisiciones no registradas durante los periodos establecidos por la empresa?			
6	¿La empresa emite órdenes de compra?			
	Descuentos y rebajas			
	Inconformidad frente a lo que la empresa recibe de sus proveedores			
7	¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los proveedores?			
	Productos solicitados con imperfecciones			
8	¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los productos?			

9	¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?			
Mercaderías disponibles para la venta				
10	¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?			
11	¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?			
12	¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?			
Inventario final				
13	¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?			
14	¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?			
15	¿Se modifica el inventario periódicamente?			
Costo de ventas				
16	¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódicamente?			
17	¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empresa?			

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO

DNI: 07272718

Especialidad del validador: Contador Auditor

N° de años de Experiencia profesional: 40

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la

Fecha, 26 de enero del 2021



Firma del Experto Informante.

Especialidad

Sello personal y firma



ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO

Dr. Manuel Alberto Espinoza Cruz. Experiencia laboral desde 1979, como Gerente de diversas instituciones públicas y privadas en las áreas de finanzas, auditoría y tributación. Docente universitario de postgrado y de pregrado. Autor de publicaciones académicas. Experiencia docente universitaria desde el año 2000. Asesor de tesis de pre y postgrado. Coordinador de investigación de varias universidades. Doctor y Magister en Administración. Postgrado en la Universidad de Tarapacá - Chile. Ingeniero Economista por la Universidad Nacional de Ingeniería. Contador Público Colegiado Vitanco por la Universidad Federico Villarreal. Auditor Independiente Certificado.

Fecha de última actualización:
07-02-2021

<https://orcid.org/0000-0001-8094-0544>



Conducta Responsable
en Investigación

Fecha: 06/04/2018

DATOS PERSONALES

	Fuente
Apellidos :	ESPINOZA CRUZ
Nombres:	MANUEL ALBERTO
Género:	MASCULINO
País de Nacimiento :	PERU
Página web personal:	https://manuelalexispinozacruz.primo.com/



EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Fecha Inicio	Fecha Fin
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C.	COORDINADOR DE UNIDAD DE INVESTIGACIÓN	2018-03-01	A la actualidad
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERU S.A.C. O UTP S.A.C.	DOCENTE	2019-03-01	A la actualidad
ZONA FRANCA Y ZONA COMERCIAL DE TACNA - ZOFRATACNA	GERENTE	1999-05-01	2000-12-01
CAJA MUJIC DE AHORRO Y CREDITO DE TACNA S.A.	GERENTE	1998-05-01	1999-11-01
MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCIÓN DEL EMPLEO (MTP) Y LA FUNDACIÓN SUJZA DE COOPERACIÓN PARA EL DESA	DIRECTOR	1998-11-01	1998-05-01
SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS DEL PERU	GERENTE	1979-11-01	1990-10-01

**PERÚ**

Ministerio de Educación

Superintendencia Nacional de
Educación Superior UniversitariaDirección de Documentación e
Información Universitaria y
Registro de Grados y Títulos

REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

GRADUADO	GRADO O TÍTULO	INSTITUCIÓN
ESPINOZA CRUZ, MANUEL ALBERTO DNI 07272718	MAGISTER EN ADMON. Y DIRECC. DE EMPRESAS Fecha de Diploma: 10/10/2005	UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
ESPINOZA CRUZ, MANUEL ALBERTO DNI 07272718	CONTADOR PUBLICO Fecha de Diploma: 23/07/1980	UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESPINOZA CRUZ, MANUEL ALBERTO DNI 07272718	BACHILLER EN CONTABILIDAD Fecha de Diploma: 31/10/1979	UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESPINOZA CRUZ, MANUEL ALBERTO DNI 07272718	MAGISTER EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS Fecha de Diploma: 10/10/2005	UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
ESPINOZA CRUZ, MANUEL ALBERTO DNI 07272718	DOCTOR EN ADMINISTRACION Fecha de Diploma: 02/12/2014	UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

Base de datos SPSS

PROCESAMIENTO CONTABILIDAD.sav [ConjuntoDatos10] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Iconos de herramientas: Archivos, Imprimir, Guardar, Copiar, Pegar, Recortar, Deshacer, Rehacer, Buscar, Reemplazar, etc.

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	V1	Numérico	1	0	¿El saldo del periodo anterior de las mercancías sufrió variaciones considerable...	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
2	V2	Numérico	1	0	¿Se considera el saldo del inventario inicial para conocer el costo de ventas?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
3	V3	Numérico	1	0	¿Se mantiene al corriente periódicamente el inventario inicial?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
4	V4	Numérico	1	0	¿Las compras de la empresa en razón de las mercancías son registradas dura...	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
5	V5	Numérico	1	0	¿Existen adquisiciones no registradas durante los periodos establecidos por la ...	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
6	V6	Numérico	1	0	¿La empresa emite órdenes de compra?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
7	V7	Numérico	1	0	¿Se registran las inconformidades de los productos recibidos por parte de los p...	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
8	V8	Numérico	1	0	¿Se registran las quejas de los clientes debido a las imperfecciones de los pro...	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
9	V9	Numérico	1	0	¿Se realizan rebajas y descuentos por los productos con algún imperfecto?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
10	V10	Numérico	1	0	¿La mercancía entrante ingresa en buenas condiciones?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
11	V11	Numérico	1	0	¿Del total de productos recibidos se encuentran la mayoría apta para venta?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
12	V12	Numérico	1	0	¿Se tiene registrada toda la mercadería para la venta dentro los libros contables?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
13	V13	Numérico	1	0	¿Se registra la cantidad de mercancía al finalizar el periodo de venta?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
14	V14	Numérico	1	0	¿Los inventarios finales son parte de la evaluación del costo de ventas?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
15	V15	Numérico	1	0	¿Se modifica el inventario periódicamente?	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
16	V16	Numérico	1	0	¿Los costos de venta pasados han tenido variaciones en la empresa periódica...	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
17	V17	Numérico	1	0	¿Se utilizan método de valuación para establecer el costo de venta en la empre...	{1, Si Cump...	Ninguno	12	Derecha	Nominal	Entrada
18	Inv_Ini	Numérico	8	0	INVENTARIO INICIAL	{1, Si Cump...	Ninguno	10	Derecha	Nominal	Entrada
19	Adqui_si	Numérico	8	0	ADQUISICIONES	{1, Si Cump...	Ninguno	10	Derecha	Nominal	Entrada
20	Des_Reb	Numérico	8	0	DESCUENTOS Y DEBAJAS	{1, Si Cump...	Ninguno	10	Derecha	Nominal	Entrada
21	Merc_Dis	Numérico	8	0	MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA	{1, Si Cump...	Ninguno	11	Derecha	Nominal	Entrada
22	Inv_final	Numérico	8	0	INVENTARIO FINAL	{1, Si Cump...	Ninguno	11	Derecha	Nominal	Entrada
23	Cos_Vent	Numérico	8	0	COSTO DE VENTAS	{1, Si Cump...	Ninguno	10	Derecha	Nominal	Entrada
24	Deter_Costo	Numérico	8	0	DETERMINACION DE COSTO DE VENTAS	{1, Si Cump...	Ninguno	13	Derecha	Escala	Entrada
25											
26											
27											
28											
29											
30											

Activar Windows

Vista de datos Vista de variables

Ver el Contenido de esta página para obtener más detalles.

PROCESAMIENTO CONTABILIDAD.sav [ConjuntoDatos10] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

24 - V4

Visible: 24 de 24 variables

	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11
1	2	2	2	1	1	1	3	3	1	2	3
2	3	2	1	3	2	1	3	3	1	1	1
3	3	3	3	2	2	2	1	1	2	1	1
4	1	3	2	3	3	1	1	2	3	2	2
5	2	2	2	2	1	1	1	3	3	2	1
6	1	3	2	1	3	2	2	2	2	3	3
7	1	3	2	2	1	1	3	3	1	1	1
8	1	3	1	1	1	1	1	2	2	2	2
9	1	2	1	1	2	2	3	2	2	2	1
10	2	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2
11	3	2	2	1	2	1	2	2	3	2	1
12	3	3	3	3	1	3	3	3	1	2	2
13	3	3	1	1	1	2	2	2	1	3	3
14	2	2	2	3	3	3	3	1	1	3	3
15	1	3	2	1	3	2	3	3	1	1	1
16	3	2	2	2	1	1	1	3	3	2	1
17	1	3	2	3	3	1	1	2	3	2	2
18											
19											
20											
21											
22											
23											
24											
25											
26											
27											
28											
29											

1

Vista de datos Vista de variables

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.